



Review

18 Может ли региональный застройщик изменить рынок

19 Как построить дома будущего

20 Почему набирают популярность аутлеты

*ПАО Сбербанк. Генеральная лицензия № 1481 от 11.08.2015

Недвижимость нашла фундамент

— тенденции —

Участникам девелоперского рынка привычно ощущение американских горок: вроде только вчера еще находился на самом вершине, а уже сегодня катишься вниз. Но это не позволяет расслабиться — после каждого кризиса на рынке появляются новые компании, а те, которые остаются, меняются кардинально.

Жилье на вырост

Очередная зона турбулентности, в которую российская экономика попала в конце 2014 года, могла серьезно сузить список застройщиков жилья, как это случилось в предыдущий кризис. Самые мрачные прогнозы относительно падения продаж квартир на первичном рынке, к счастью, не оправдались. В этот раз косвенную поддержку девелоперам жилых комплексов оказало государство, решившее субсидировать ставки по ипотечным кредитам. Поддерживая таким образом спрос, власти смогли существенно оживить рынок.

Затем последовали другие заметные изменения: конкуренция заставила многих застройщиков начать строить жилые комплексы европейского уровня со всей необходимой инфраструктурой по приемлемым ценам за квартиры. Такие проекты оказались привлекательными для банков, которые готовы выдавать кредиты девелоперам на строительство современных жилых комплексов. «Наша стратегия как раз и заключается в кредитовании самых современных проектов на рынке жилищного строительства, работе с профессиональными застройщиками», — рассказывает исполнительный директор управления по работе с клиентами крупного и среднего бизнеса Сбербанка Денис Ковриженко.

Рекорды ставит и рынок ипотеки. По прогнозам АИЖК, по итогам 2017 года объем выданных в России ипотечных кредитов достигнет 1,8 трлн руб. К концу будущего года, по некоторым прогнозам, эта цифра может достигнуть небывалых для этого рынка величин — 2,5–3 трлн руб. Практически все опрошенные «Ъ» банкиры считают, что рост объемов ипотечного кредитования в нынешнем году продолжился в том числе благодаря «эффекту Сбербанка» — так эксперты охарактеризовали предпринятые госбанком действия по снижению ставок для заемщиков. Базовая ставка, от которой Сбербанк в текущем году стал рассчитывать средние ставки ипотеки, снизилась до 9,5% годовых: при покупке квартиры в новостройке этот показатель составил 7,4–10%, на вторичном рынке — 8,9–10%, первоначальный взнос — 15%. Вслед за Сбербанком, на чью долю приходится 52% ипотечных кредитов, выданных в первом квартале 2017 года, ставки снизили другие банки. «Как для покупателей, так и для застройщиков это стало позитивным сигналом», — делится своими наблюдениями председатель совета директоров «Бест-Новострой» Ирина Доброхотова.

Возвращение москвичей

Развитие ипотеки за какие-то три года кардинально изменило ситуацию на рынке. Как отмечают в ЦИАН, покупательский спрос со вто-



МНЕНИЕ

Сергей Меламед, управляющий директор управления по работе с клиентами крупного и среднего бизнеса:

— Задача Сбербанка — повысить не только свою эффективность, но и способствовать устойчивому развитию бизнеса своих клиентов, включая девелоперские компании. Рынок становится все более насыщенным, и компаниям уже недостаточно придерживаться стандартных бизнес-стратегий по продаже или аренде своих площадей, чтобы выдерживать конкуренцию. Одним из инструментов стимулирования своих продаж является анализ информации о своих клиентах, мониторинг потоков покупателей и изменения спроса. Мы видим возможность предложить нашим клиентам актуальный набор услуг, основанный на анализе больших данных и платёжной аналитике, которая имеется в банке, что поможет компаниям торгового сектора повысить доходы с квадратного метра, а девелоперам — эффективнее управлять площадями.

ричного рынка переместился в сегмент новостроек. Эксперты объясняют причины изменения тренда: благодаря программе субсидирования ипотеки в большинстве случаев при покупке жилья на первичном рынке ставки оказались на 1,5–2 процентных пункта ниже, чем во вторичном сегменте. Кроме того, девелоперы постоянно подогревали спрос скидками и акциями, охотнее торговались, чем собственники квартир в готовых домах.

Еще один заметный тренд на рынке жилищного строительства — перераспределение спроса между регионами. По подсчетам ЦИАН, в Москве в 2016 году было зарегистрировано почти 50 тыс. договоров долевого участия (ДДУ) — это на 55,7% больше, чем в 2014 году. В Подмосковье, напротив, за аналогичный период количество ДДУ сократилось на 18,7%, до 92,1 тыс. «В Москву стали возвращаться москвичи, которые раньше не могли купить жилье в пределах МКАД из-за его дороговизны, поэтому приобретаемые квартиры в ближайшем Подмосковье», — говорит Ирина Доброхотова. В других регионах ситуация также оказалась неоднородной — например, в Санкт-Петербурге в 2016 году было заключено 57,5 тыс. договоров с дольщиками, что на 13% больше, чем годом ранее, в то время как в Ленинградской области, где было подписано чуть более 40 тыс. ДДУ, наметилась стагнация. Выросло число сделок и в Краснодарском крае — по данным ЦИАН, на 13,4%, до 52,3 тыс.

В ЦИАН также заметили еще одну тенденцию: на рынок недвижимости в 2014–2017 годах пришли

деньги, которые аккумулировались на других рынках, прежде всего в сегменте продаж автомобилей. В отличие от цен на квартиры, которые в последние годы стагнируют или снижаются, автомобили подорожали пропорционально ослаблению рубля. Кроме того, этот рынок в России достиг первичного насыщения, что и стало причиной перетока финансов в сектор жилых новостроек.

В офисах не осталось валюты

В отличие от рынка жилья, сегмент коммерческой недвижимости переживал кризис образца 2014 года довольно тяжело. «Офисный рынок оказался сильно подвержен влиянию кризиса», — вспоминает руководитель отдела исследований JLL Олеся Дзюба. — В результате девальвации рубля арендная плата, номинированная в валюте, для многих арендаторов стала непосильной. Они были вынуждены обратиться к собственникам за пересмотром условий — фиксированием коридора обменного курса либо предоставлением скидки на короткий период. Многие целиком перешли на рублевые ставки аренды. Сейчас на рынке Москвы долларовые ставки запрашиваются лишь в нескольких зданиях. В результате девальвации уровня ставок аренды снизились на 30–40% в долларовом эквиваленте в среднем по рынку, добавляет госпожа Дзюба.

В торговых центрах ставки упали в полтора раза, все договоры теперь в рублях, и аренда привязана к проценту от оборота ритейлера от конкретно взятого магазина, отмечает директор отдела торговых помеще-

ний CBRE Марина Малахатко. Кризис привел к тому, что, например, в Москве — одном из капиталоемких рынков страны — в 2017 году будет введено всего 279 тыс. кв. м торговой недвижимости, что является самым низким показателем, добавляет руководитель отдела торгцентров департамента торговой недвижимости компании Knight Frank Евгения Хакбердиева.

Сложившаяся на рынке коммерческой недвижимости ситуация вынуждает банки, которые до этого активно кредитовали аналогичные объекты, проявлять осторожность, просчитывая все возможные риски еще на старте. У большинства кредиторов практически единый подход к кредитованию подобных проектов. Сбербанк, по словам директора департамента кредитных продуктов и процессов банка Сергея Бессонова, естественным образом максимизирует долю рублевого финансирования строительства коммерческой недвижимости. Финансирование сейчас предоставляется в основном в рублях, говорит Олеся Дзюба. При этом, продолжает эксперт, банки готовы и к финансированию в иностранной валюте, но при условии, что денежный поток заемщика достаточно устойчив либо ставки аренды номинированы в иностранной валюте и оплачиваются по курсу Центробанка, что сейчас встречается редко.

Основной объем финансирования строительства коммерческой недвижимости предоставляют государственные банки: Сбербанк, ВТБ, Газпромбанк. Процентные ставки по рублевым кредитам под залог активов сейчас составляют 9,25–10,0% годовых, проектное финансирование — 10,5–11,0%, уточняет госпожа Дзюба.

Но на рынке коммерческой недвижимости есть и тренды, которые сыграют на руку девелоперам. Самый важный — снижение стоимости заемных средств, говорит директор отдела рынков капитала и инвестиций CBRE Елена Подлесных. «Эта тенденция, базирующаяся на падающей базовой ставке ЦБ, продолжится в 2018 году на фоне рекордно низкого уровня инфляции», — резюмирует эксперт.

Антон Боровой

«У нас создана вся инфраструктура для кредитования застройщиков»

— интервью —

Сбербанк традиционно является крупнейшим кредитором рынка недвижимости. О том, как банк готов реагировать на изменения, которые ждут девелоперов, включая развитие механизмов проектного финансирования строительства жилья, в интервью Review рассказал директор департамента кредитных продуктов и процессов СЕРГЕЙ БЕССОНОВ.

— Каков сейчас объем проектного финансирования застройщиков жилья со стороны Сбербанка? — На текущий момент кредитный портфель корпоративных клиентов, занимающихся девелопментом жилой и коммерческой недвижимости, как уже построенной, так и на инвестиционной стадии, превышает 1,6 трлн руб., из которых примерно 15% приходится на застройщиков жилья. Все проекты, которые Сбербанк кредитует в сфере жилищного строительства, — это проектное финансирование. Более того, этот механизм мы используем при кредитовании девелоперов коммерческой недвижимости, но его доля, в отличие, скажем, от традиционных продуктов по рефинансированию, в этом сегменте не так существенна.

— Очевидно, что 15% — незначительная величина для застройщиков жилья, которые в последнее время по всей стране вводят ежегодно по 70–80 млн кв. м. Основной механизм финансирования средств дольщиков — сейчас особо не вынуждает компании добиваться получения займов. Властями поставлена задача полностью перейти к проектному финансированию. Ожидаете ли вы в этом случае взрывного роста кредитования жилого сегмента?

— Безусловно, взрывной рост будет, но это случится не одновременно. Если сейчас у нас в денежном выражении на долю проектного финансирования приходится 245 млрд руб., то после изменения законодательства эта сумма, по нашим прогнозам, увеличится на 40–50%.

— Будете ли в связи с этим адаптировать продуктовую линейку кредитов для девелоперов жилья?

— Хотя у нас уже есть типовая механика кредитования рынка жилищного строительства, нам, разумеется, понадобится усовершенствовать продуктовую линейку, адаптироваться к новым условиям. Кстати, мы уже начали изучать возможность кредитовать девелоперов по новому федеральному закону №218 (он полностью вступает в силу в июне 2018 года, закон вводит сразу несколько новшеств — в частности, застройщик до старта стройки и привлечения средств дольщиков должен зарезервировать на счетах до 10% стоимости проекта и под каждый будущий жилой комплекс компания должна создавать отдельное юридическое лицо. — «Ъ»). Чтобы задепонировать необходимые 10%, застройщикам в некоторых случаях потребуются кредиты, над этим мы сейчас работаем.

— Будет ли применяться механизм smart-кредитов, который сейчас активно продвигает Сбербанк, для девелоперов? — Такой механизм не работает при проектом финансировании девелоперов. Другое дело, если речь идет о займах на текущие нужды.

— Будет ли в случае перехода к обязательному проектному финансированию строительства жилья ужесточена процедура проверки заемщиков до одобрения кредитных линий?

— Нет, поскольку для нас ничего нового не произойдет. Сбербанк сейчас финансирует примерно 500 проектов жилой застройки. Так к ним еще прибавится сопоставимое количество проектов. При этом с точки зрения сложности ничего не изменится. У нас в банке давно создана вся необходимая инфраструктура для кредитования застройщиков. У нас большой штат строительных экспертов, которые распределены по всей территории России. Более того, изменения в регулировании строительной отрасли, происходя-

щие сейчас, увеличивают прозрачность отрасли. Взять, например, требование под каждый проект создавать отдельное юридическое лицо. Это позволит нам, как кредиторам, четко отслеживать целевое использование займов. То есть у застройщиков не будет возможности перенаправлять средства, аккумулированные под строительство конкретного проекта, на другие цели.

— Как вы считаете, проектное финансирование окажется наиболее востребованным в регионах или на таких капиталоемких рынках, как Москва, Подмосковье и Санкт-Петербург?

— Все будет зависеть от того, в каких регионах будет начата реализация большого количества новых проектов жилой застройки к моменту вступления в силу обязательного применения механизмов проектного финансирования. Очевидно, что на таких рынках объем проектного финансирования в течение нескольких лет

«Мы хотим, чтобы все денежные потоки по проектам, которые финансируются нами, проходили через Сбербанк»

после вступления в силу новых требований окажется незначительным. То же самое касается новых правил, которые вводятся 218-ФЗ летом будущего года, о чем мы говорили выше.

— Будет ли у девелопера в случае получения проектного финансирования в Сбербанке обязательство держать свои счета в банке?

— Это является нормальным стандартным требованием. Мы, безусловно, хотим, чтобы все денежные потоки по проектам, которые финансируются нами, проходили через Сбербанк.

— Последний кризис кардинально изменил ситуацию и на рынке коммерческой недвижимости. Многие игроки этого сектора попали в крайне тяжелую ситуацию после известного скачка курса доллара и евро, так как у них большая часть кредитов была номинирована в валюте...

— Потому что до описанных вами событий проценты по валютным кредитам были ниже, но затем из-за курсового всплеска ситуация оказалась практически катастрофической. Я скептически отношусь к валютному финансированию коммерческой недвижимости. Несмотря на то что по некоторым проектам доходная часть привязана к валюте, все равно фундаментально сектор коммерческой недвижимости — это рублевый рынок. Поэтому мы сейчас естественным образом максимизируем долю рублевого финансирования таких проектов. К тому же мы сами замечаем, что ситуация с курсовыми колебаниями отрезала многих девелоперов коммерческой недвижимости — сейчас они берут кредиты в рублях. До этого у многих из них возник двукратный разрыв между доходом, получаемым в рублях, и кредитом, полученным в валюте. Им потребовалась реструктуризация займов, и Сбербанк пошел навстречу. Сейчас идет планомерное обслуживание кредитов и для большинства девелоперов такого валютного риска, как это было, скажем, в 2014 году, уже нет.

— Чувствуете ли вы позитивные тренды на рынке коммерческой недвижимости? Стал Сбербанк выдавать больше кредитов на новые проекты?

— Сегодня я не вижу особого всплеска активности в этом сегменте. Как три года назад возникла на рынке коммерческой недвижимости стагнация, так и продолжается. Сейчас реализуется небольшое количество новых проектов, причём это касается даже рынка Москвы. Но в 2017 году появились позитивные сигналы, позволяющие рассчитывать на рост в оцумительной перспективе основных показателей рынка коммерческой недвижимости.

Интервью взял Халиль Аминов

Застройщики отойдут от котлована

— экспертиза —

Через три года, по расчетам федеральных властей, застройщики жилья должны перейти от привычной схемы привлечения средств дольщиков к механизму проектного финансирования. Таким образом, полагают чиновники, повысится прозрачность отрасли и практически исчезнет риск появления новой волны обманутых покупателей. Это решение властей вызвало серьезную дискуссию среди участников рынка, поскольку новые правила вынудят девелоперов менять сложившиеся бизнес-процессы.

Министр строительства и ЖКХ России Михаил Мень, который является одним из кураторов разработки «дорожной карты» по переходу через три года рынка жилищного строительства на проектное финансирование, уверен, что этот механизм приведет к конкуренции среди банков. «Речь может идти о сумме в 3,5 трлн руб., которые россияне готовы вкладывать в покупку нового жилья», — гово-

рит глава Минстроя. Министрство обещает сделать переход на новые условия работы застройщиков плавным. Свою задачу оно видит в защите покупателей от несостоятельности застройщиков, заставив их средства банковским кредитованием.

«Схема проектного финансирования — это не российское нововведение, она вполне успешно действует в большинстве стран Европы и считается основной схемой финансирования стройки», — говорит президент группы «Гранель» Ильяшат Нигматуллин. По его мнению, ставки в рамках проектного финансирования могут быть гораздо ниже, чем по текущим кредитам для строителей: «Возможно, это будет схема с эскроу-счетами — когда деньги покупателей поступают на специальный счет в банке и застройщик получает их лишь после завершения строительства». Этот механизм может снять риски, связанные с возможным сокращением доступа застройщиков жилья к финансовым ресурсам после изменения правил работы, подтверждают в Минстрое. «Остатки средств на эскроу-счетах формируют пассивную базу банков и могут

быть использованы для проектного финансирования застройщиков», — полагают в министерстве. В Минстрое добавили, что к кредитам, выданным компаниям с использованием механизма эскроу-счетов, может применяться более мягкое регулирование со стороны Центробанка.

Чтобы бизнес девелопера оставался устойчивым, банковские займы должны быть доступными и долгосрочными, говорит сопредседатель «Деловой России» Андрей Назаров. По его данным, сейчас ставки по кредитам для застройщиков в рамках проектного финансирования составляют 13–20% годовых. По мере снижения ставки рефинансирования и стабилизации курса валют стоимость кредитов вернулась на докризисный уровень — 10–12% годовых, отмечает партнер Capital Global Partners Светлана Кара. «Но, — парирует господин Назаров, — по некоторым расчетам ставка, при которой покупатель сможет позволить себе приобрести квартиру, а застройщик — не потерять в маржинальности проектов, не может превышать 5–7%».

Банки вышли на стройку

Большинство застройщиков жилья пока думают, как адаптировать свой бизнес к механизму проектного финансирования, который станет обязательным через три года. А некоторые компании уже несколько лет пользуются этим инструментом. «Ъ» изучил их опыт.



В российских регионах появляются жилые кварталы с совершенно новой средой

— практика —

«Брусника» нашлась в жилом квартале

История созданной 13 лет назад в Западной Сибири девелоперской компании «Брусника», с одной стороны, типична для рынка. Как только застройщик запустил свой первый крупный проект — комплексное развитие тюменского микрорайона «Заречный», случился кризис 2008 года. За год до этого компания получила несколько кредитов, в том числе в Сбербанке. Экономический спад заставил компанию не только реструктурировать заем, но и начать строить дома, которые пользовались бы спросом. Это жилье нового поколения — по крайней мере для российского рынка: у каждого дома своя входная группа, дворы оснащены всей необходимой инфраструктурой, архитектура жилых кварталов уже не напоминает образцы позднесоветской застройки. Сейчас это называется комфортной средой, дружественной для жителей. Тогда это не было трендом не только в Москве и Санкт-Петербурге, но и на региональных рынках. Это другая сторона компании — нетипичная.

В 2010 году, когда многие застройщики, особенно те, кто работал на региональных рынках, подсчитывали потери от кризиса, «Брусника» возобновила строительство второго своего крупного объекта — жилого комплекса «Европейский микрорайон». Через год девелопер выкупила крупнейшую в Новосибирске девелоперскую компанию «Сибкадемстрой», помог провести реструктуризацию ее кредитного портфеля и увеличить земельный банк. Новые стройки и сделки слияния и поглощения в 2010–2014 годах потребовали привлечения кредитных средств, говорит гендиректор компании «Брусника» Алексей Круковский. Первый проектный кредит, на строительство микрорайона «Европейский» в Тюмени, «Брусника» взяла в Сбербанке в 2011 году. «Мы тогда вывели на рынок новый формат городского жилья. Покупатели были к нему не готовы, в связи с чем возникли риски по продажам. А для поддержания высоких темпов строительства требовалось финансирование», — поясняет господин Круковский. Новый формат предполагал строительство жилых кварталов со всей сопутствующей инфраструктурой.

Сейчас «Брусника» строит в Екатеринбурге, Новосибирске, Тюмени, Сургуте и Подмосковье. В ее портфеле — проекты общей площадью 650 тыс. кв. м, более двух третей этого объема возводится с привлечением проектного финансирования. За все время работы «Брусника» привлекла и погасила кредитов на 30 млрд руб. «На 90% это были проекты со Сбербанком», — подчеркивает господин Круковский.

Компания использует два варианта привлечения денег в строительство — проектное финансирование и средства дольщиков, законодательство это не запрещает. Получается, что 20–30% стоимости проекта составляют сред-

ств «Брусники», 10–20% приносят дольщики, а разницу в 50–70% покрывает банковский кредит. «В расчетах банки ориентируются на минимальные продажи на этапе строительства, на них не влияет фактический темп реализации. Кредитными средствами банк перекрывает риски снижения спроса в проекте, а значит, снимает риски недофинансирования строительства», — поясняет Алексей Круковский. По его словам, таким образом компания без проблем обходит несовершенство циклов активности покупателей и строительства. «Летом темпы реализации проектов выше, чем зимой — это требует больших финансовых вливаний. Покупательская активность летом падает, всплески спроса приходятся на весну и позднюю осень», — отмечает девелопер. Он считает, что использование проектного финансирования выравнивает процесс строительства и является одним из немногих способов добиться высоких показателей ввода жилья.

«Многие компании пытаются применить опыт „Брусники“ на других региональных рынках: у кого-то это получается, у кого-то — нет», — рассказывает исполнительный директор управления по работе с клиентами крупного и среднего бизнеса Сбербанка Денис Ковриженко. «Любой девелоперский проект в жилищном сегменте имеет больше шансов на успех, когда собственник бизнеса вовлечен в процесс, как в случае с тюменской компанией». Вовлеченность собственников в строительство — один из тех факторов, которые становятся решающими для Сбербанка при одобрении кредитных линий, продолжает господин Ковриженко.

Эффект ускорения

«СМУ-6 Инвестиции» строил в Подмосковье жилой комплекс «Панорама Сколково», также используя проектное финансирование от Сбербанка. «Это позволило нам завершить проект на три месяца раньше, чем планировалось, что помогло досрочно погасить кредит», — рассказывает гендиректор компании Алексей Перлин. Вот как менеджер описывает опыт сотрудничества с банком: «При использовании проектного финансирования мы активно продавали квартиры по договорам долевого участия, привлекая деньги соинвесторов. Фактически получилось, что инвестиции в проект распределились следующим образом: 20% вложил застройщик, 40% — банковское кредитование, еще столько же — деньги дольщиков. Из 1,35 млрд руб. лимита по проектному финансированию, нами были выбраны 750 млн руб.». С каждой проданной квартиры 60% уходило на досрочный возврат заемных средств, что снижало кредитную нагрузку на проект. Таким образом, продолжает господин Перлин, проценты за использование проектного финансирования составили не более 60 млн руб.

Проектное финансирование пока не является обязательным для застройщиков жилья. Но уже через три года этот механизм может стать

единственным способом привлечения средств для реализации девелоперских проектов: Минстрой совместно с Агентством ипотечного жилищного кредитования разрабатывает «дорожную карту» перехода к такой схеме финансирования. Не все участники рынка считают, что проектное финансирование — единственно верный механизм строительства жилья без риска для покупателей потерять свои средства на этапе реализации проекта, даже представители тех компаний, которые успешно используют этот инструмент. «Если будет введен запрет на привлечение денег дольщиков, то при проектном финансировании придется выбирать всю сумму лимита и обслуживать кредит четыре года (два года занимает процесс строительства и еще столько же времени потребуется на продажу всех квартир в новостройке)», — продолжает Алексей Перлин. «Если бы при реализации проекта „Панорама Сколково“ мы использовали исключительно банковское кредитование, то за обслуживание займа заплатили бы 600 млн руб., что в десять раз больше, чем при смешанном механизме финансирования стройки. Таким образом, проект станет невыгодным для застройщика». При отсутствии доходности на рынке останутся только структуры, аффилированные с банками, которым необходимо закрывать предыдущие кредитные обязательства, и структуры, которым необходимо поддерживать в большом объеме собственные производственные мощности, отмечает эксперт.

Директор департамента кредитных продуктов и процессов Сбербанка Сергей Бессонов согласен с тем, что переход к проектному финансированию должен быть безболезненным для строительной отрасли. Все будет зависеть от стоимости заемных средств при обязательном переходе на банковское кредитование жилищного строительства, считает Алексей Круковский: «Когда ставка была на уровне 18%, она воспринималась как заградительная. Сегодня величина в 10% или 12% уже не имеет решающего значения». По его мнению, чтобы начать бесперебойное финансирование отрасли, банкам необходимы компетенции по строительной экспертизе: «Этого мы, застройщики, пока не видим в банках, за исключением Сбербанка. Там в свое время осознали это как ключевой риск и на протяжении последних трех-четырёх лет системно развивают у себя эту компетенцию». Именно это, убежден девелопер, позволило Сбербанку сформировать качественный кредитный портфель и в последние годы последовательно наращивать свою долю в сегменте финансирования новостроек. Сергей Бессонов уточнил, что на долю застройщиков жилья сейчас приходится 15% объема займов, выданных Сбербанком девелоперам. Все проекты в жилищной сфере банк, по словам топ-менеджера, кредитует с использованием механизма проектного финансирования.

Екатерина Павлова, Антон Боровой

Застройщики отойдут от котлована

— экспертиза —

Как уйти от дольщиков

Необходимость изменить механизм финансирования строительства возникла в связи с повышением прозрачности девелопмента. Этот процесс был запущен с принятием в 2004 году федерального закона №214 «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости». В нем впервые описан алгоритм привлечения средств граждан на строительство жилых домов. За 13 лет 214-ФЗ неоднократно корректировался, повышая уровень защиты покупателей строящегося жилья. В основном это происходило по мере роста требований к застройщикам: чиновники понимали, что финансово устойчивая компания, грамотно распределяющая свои ресурсы, — это здоровый участник рынка, заинтересованный в строительстве и продаже домов. Последние поправки к закону, вступившие в силу в 2017 году, были направлены именно на это. Почти сразу после вступления новой редакции в силу решили заменить систему страхования договоров долевого участия (ДДУ) компенсационным фондом дольщиков. В него девелоперы отчисляют 1,2% стоимости каждого ДДУ. Из этих денег будут выплачиваться компенсации дольщикам, если компания разорится и прекратит финансирование стройки. В процессе утверждения этой схемы были в очередной раз ужесточены требования к застройщикам (привлекать деньги могут только компании с определенным опытом, строить только по одному разрешению и ряд других).

Эти решения изменили рынок, но не помогли справиться с появлением пострадавших дольщиков, так как любая компания, даже самая устойчивая, подвержена бизнес-рискам. При строительстве с привлечением средств дольщиков все риски проекта перекладываются на покупателей, так как они оплачивают будущий объект (более чем в 60% случаев за счет ипотечного кредита). Но благодаря долевого строительству можно купить квартиру в доме на стадии котлована, что обойдется на 20% дешевле, чем в уже введенной новостройке. «Продавая квартиру на раннем этапе строительства дешевле, чем готовое жилье, застройщик отказывается от части прибыли», — считает директор группы по сопровождению сделок с недвижимостью РвС в России Саян Цыренов. Поэтому, продолжает он, вопреки сложившемуся мнению, средства дольщиков не бесплатны для девелопера.

Как прийти к банкам

Отказ от механизма долевого строительства предполагает замену средств дольщиков кредитными средствами. Это может равномерно распределить риски между застройщиком, покупателем и банком. У банков есть готовый продукт — проектное финансирование. Оно выгодно отличается тем, что локализует риски в рамках одного проекта, отмечает финансовый директор «Российского капитала» Михаил Березов. По его мнению, при оценке разницы в стоимости проектного финансирования и корпоративного кредита нужно учитывать, что оба продукта для строителя жилья дороже, чем для других участников рынка, так как их деятельность предполагает более высокие риски.

Проектное финансирование означает, что примерно 30% стоимости строительства оплатит застройщик, остальное будет оплачено за счет банковского займа. Девелоперы сразу предупредили, что в таком случае цены на жилье вырастут как минимум на 15–20%. «Сейчас, отдавая деньги за жилье на этапе котлована, покупатели тоже переплачивают, так как пока дом строится, они обслуживают ипотечный кредит», — замечает исполнительный директор управления по работе с клиентами крупного и среднего бизнеса Сбербанка Денис Ковриженко. В итоге ко времени, когда в квартиру въехать и жить, ее цена для ипотечного заемщика будет такой же, как если покупать готовое жилье, поясняет он.

При переходе на проектное финансирование номинальная цена, которую будет предлагать застройщик, может отличаться от той, что действует сейчас, но это важный психологический момент. «Никто не считает полную стоимость расходов на покупку квартиры в ипотеку, поэтому может сложиться впечатление, что цены растут. На самом деле в реальном выражении они будут такими же, как и раньше», — продолжает Денис Ковриженко, отмечая, что цены изменятся, если произойдет сужение рынка.

Основная цель перехода на проектное финансирование — защитить дольщиков. Покупая жилье на нулевом цикле, дольщик не получает достаточно информации о ходе строительства, и, если произойдет дефолт, ему придется разбираться с потерями самостоятельно. «Мы поддерживаем инициативу защиты дольщиков и готовы взять на себя функции института, контролирующего строительство, что может дать определенные гарантии покупателям», — говорит господин Ковриженко. По его словам, сейчас рассматривается два варианта достижения этой цели: либо привлечь деньги покупателей, когда объект уже готов, либо в

процессе строительства, но до его окончания оставлять их на эскроу-счетах. На это, собственно, рассчитывают девелоперы. «Новое кредитное решение может заключаться в том, что застройщик получит финансирование в банке под залог этих средств и таким образом будет финансировать проект», — рассуждает он. Если дом не будет достроен в срок, деньги покупателю вернут.

Что пугает девелоперов

Для застройщиков проблема перехода к проектному финансированию не в том, что придется занимать деньги и платить за их использование. Сейчас важнее понять, каким образом произойдет переход. По словам директора по стратегическому развитию ФСК «Лидер» Павла Брызгалова, волнение участников рынка связано именно с этим. «Поручение президента страны означает переход на новую модель в течение трех лет. Этого недостаточно. Необходимо сформировать эффективную законодательную базу, обеспечить период для безболезненного перехода, что займет не менее пяти лет», — перечисляет он.

По словам Саяна Цыренова, крупнейшие банки сейчас активно кредитуют застройщиков по механизму проектного финансирования — главное, чтобы долг был гарантированно обеспечен. «Качественные проекты демонстрируют стабильные показатели продаж, которые обеспечивают платежи по кредиту, и даже с опережением графика», — поясняет он, добавляя, что банки готовы выделять проектное финансирование под строительство жилья, но условия будут зависеть от деталей каждого проекта. В Сбербанке, например, стандартные условия получения проектного финансирования таковы: 25% собственных средств заемщика, из которых 15% приходится на стоимость земельного участка. «В зависимости от опыта взаимодействия с каждым клиентом, его истории, залога возможно отклонение от этого сценария вплоть до финансирования капитала компании и предоставления мезонинного кредита, который займет собственные средства застройщика», — говорит Денис Ковриженко.

В пользу развития проектного финансирования свидетельствует поэтапное снижение Центробанком ключевой ставки (сейчас она составляет 8,25%). «Это положительный сигнал. Рекордно низкая инфляция позволит продолжить снижение стоимости капитала в России», — уверен господин Цыренов. Снижение ключевой ставки способствует и удешевлению ипотеки, что тоже будет поддерживать продажи жилья.

Но, по мнению девелоперов, привлекать проектное финансирование по текущим ставкам по-прежнему дорого. «Это может привести к удорожанию готового жилья как минимум на 15–20%», — настаивает Павел Брызгалов. Трудно предположить, как это отразится на маржинальности бизнеса девелоперов, пока неизвестно, каким образом будет осуществлен переход. «Сегодня в условиях высокой конкуренции и борьбы за покупателя застройщик должен продавать качественные проекты по приемлемой для покупателя цене. Для проектов в ближнем поясе Подмосковья в сегменте комфорт-класса маржинальность девелопмента составляет около 15 тыс. руб. на 1 кв. м продаваемой площади без учета административных расходов», — говорит господин Брызгалов. Руководитель компании «Брусника» (привлекает проектные кредиты Сбербанка) Алексей Круковский не отрицает того, что деньги дольщиков сейчас самый дешевый инструмент финансирования строительства.

При росте цен на жилье с переходом на проектное финансирование важно, чтобы у покупателя сохранилась возможность купить квартиру на раннем этапе строительства. На жилье по самым доступным ценам наибольший спрос, напоминает управляющий партнер «Метриум Групп» Мария Литвиненко. Покупка квартиры на этапе строительства позволяет сэкономить до 20%. В Москве однокомнатная квартира в самом недорогом проекте на ранней стадии реализации стоит 5–6 млн руб., в готовой новостройке — 7–7,5 млн руб. «Продажа только готового жилья означает, что покупателям придется найти дополнительно 1–1,5 млн руб. без учета роста цен в связи с переходом на проектное финансирование. Это существенная сумма для покупателей жилья в массовом сегменте», — уточняет госпожа Литвиненко.

По словам большинства экспертов, увеличение цены — это плата за снижение рисков, которые сопровождают покупку строящегося жилья сейчас. Проектное финансирование привлечет к процессу контроля строительства банк, и в итоге для покупателя снизятся риски и расширятся возможности выбора, отмечает партнер практики «Инжиниринг» «НЭО Центра» Алексей Ефанов. Несмотря на то что приобретение жилья придется фактически дважды платить банку — за свою ипотеку и за заложную в цену квартиры ставку по кредиту застройщика, проектное финансирование может стать массовым, если не повысит цены на жилье более чем на 15% относительно построенного по договору долевого участия.

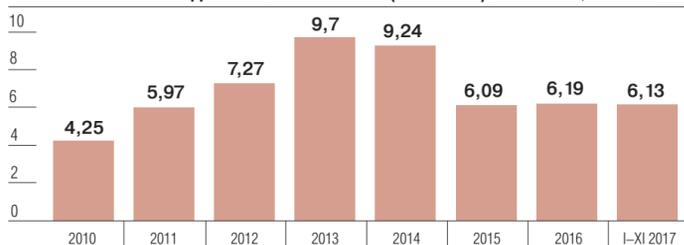
Екатерина Павлова

ДОСТУП К ЗАЙМАМ

Мировая практика кредитования девелоперов основана на оценке строительства как сферы, для которой характерны повышенные риски. Проблемы с доступом к финансированию есть у девелоперов во многих европейских странах. Это позволяет предположить, что они во многом связаны со спецификой отрасли, а не с экономическим положением государства. В России объем кредитов, выданных на строительство зданий и сооружений, составляет 6,13 трлн руб. Это почти на 40% меньше пикового значения объема выдачи, зафиксированного в 2013 году — тогда оно достигало 9,7 трлн руб. В 2010 году банки выдали строителям всего 4,25 трлн руб. Существенная часть этого портфеля приходилась на корпоративные

КРЕДИТЫ, ВЫДАННЫЕ РОССИЙСКИМИ БАНКАМИ ЮРИДИЧЕСКИМ ЛИЦАМ НА СТРОИТЕЛЬСТВО ЗДАНИЙ И СООРУЖЕНИЙ (ТРЛН РУБ.)

ИСТОЧНИКИ: ЦЕНТРОБАНК.



кредиты. Публичной статистики объемов проектного финансирования нет. По оценкам участников рынка, такие займы берут от 25% до 50% застройщиков. Партнер Capital Global Partners Светлана Кара считает, что половина

девелоперов жилья и коммерческой недвижимости привлекают проектное финансирование, но не выбирают всю кредитную линию. «Темпы строительства приходится снижать, поскольку нет такого ажиотажа в продажах,

как, например, пять лет назад», — говорит госпожа Кара.

Снижение со стороны ЦБ ключевой ставки до 7,75% способствует удешевлению кредитов, что является положительным сигналом для строительной

отрасли. По оценкам Светланы Кара, в начале кризиса ставки на проектное финансирование взлетели до 15–20% (в 2015 году объем выдачи кредитов на строительство зданий упал до 7,9 трлн руб. против 12,8 трлн руб. годом ранее), а сейчас почти вернулись на докризисный уровень: среднее значение — 10–12%. То же касается ипотеки, спрос на которую обеспечивает продажи девелоперов (не менее 60% покупок в новостройках совершается с использованием ипотеки, утверждают риэлторы и застройщики) — предложения крупных банков на кредитование покупки жилья в новостройках начинаются с 6,5–7% против 11% два года назад.

Екатерина Павлова

Review **девелопмент**

Зона комфорта

Резкий рост конкуренции заставляет застройщиков корректировать собственные проекты. Покупатели жилья все чаще обращают внимание на инфраструктуру будущих жилых комплексов и наличие качественных общественных пространств. Меняющийся рынок жилищного строительства формирует в российских городах новую среду для жизни. Но масштабная перестройка займет немало времени.

— среда —

«Медовая долина» разместилась в Москве

Новая Москва — это пространство для реализации девелоперских проектов нового качества. Об этом городские власти говорят с тех пор, как начали осваивать территории, присоединенные к Москве. В старых границах плотно застроенного мегаполиса тесно и девелоперам, поэтому они все чаще обращают внимание на неосвоенные площадки, где возможно строительство жилых комплексов современного уровня с приемлемой транспортной доступностью и необходимой инфраструктурой. Одним из первых этот тренд поддержала компания «Баркли», крупный игрок на рынке элитного жилья. В Новой Москве компания строит жилой комплекс «Медовая долина». Этот проект стал для компании экспериментом по созданию пространства с комфортной средой и современными квартирами по доступным ценам. Первый зампред правления «Баркли» Александр Красавин называет это трендом, заданным на государственном уровне. По его словам, создание на этапе проектирования дома концепции развития прилегающей территории, включая наполнение дворов, пандусы, удобные подъезды, озеленение, освещение, интеграцию в транспортную среду, необходимо в условиях серьезной конкуренции, сложившейся на рынке. «Город развивается, мегаполис адаптируется под нужды разных групп людей», — рассуждает господин Красавин.

По его словам, при разработке проекта строительства жилого комплекса «Медовая долина» основной упор делался на архитектурную концепцию: европейскую стилистику в дизайне домов, отделке фасадов, качество материалов, расположение корпусов и структуру квартала. Он связывает это непосредственно с инфраструктурным наполнением комплекса: все первые этажи в «Медовой долине» приспособлены под магазины и предприятия услуг повседневного спроса. «Жильцы получат удобные и разнообразные магазинчики с товарами первой необходимости, кафе, салоны красоты», — перечисляет господин Красавин. По его словам, на территории комплекса будет построен и детский сад на 125 мест. Внутренний двор «Медовой долины» в «Баркли» рассчитывают занять спортивными и детскими площадками, въезд туда на автомобилях будет закрыт.

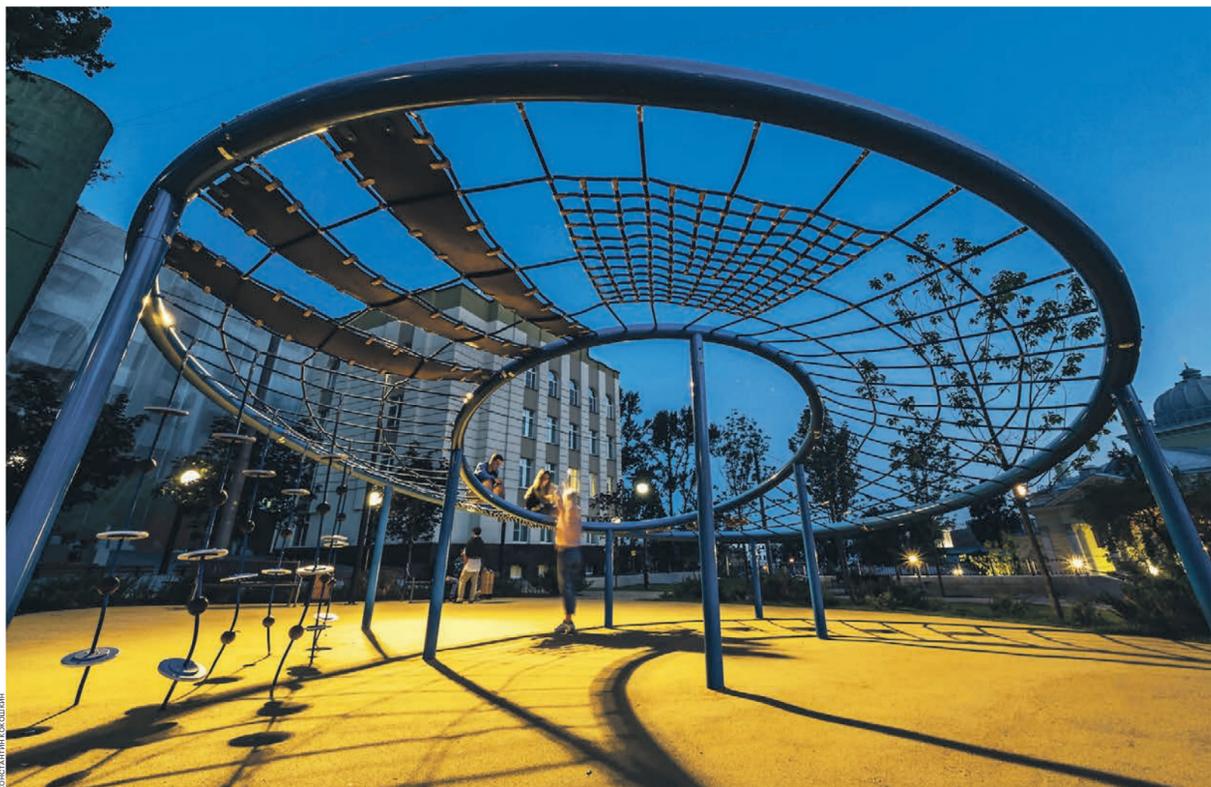
Наличие в проекте такой инфраструктуры необязательно приводит к повышению цен. Согласно расчетам «Баркли», стоимость квартир в «Медовой долине» сейчас составляет 96–98 тыс. руб. за 1 кв. м — это на 15% ниже среднерыночного показателя в Новой Москве. Председатель совета директоров компании «Бест-Ново-

строй» Ирина Доброхотова отмечает устойчивый тренд: потенциальные покупатели жилья отдают предпочтение тем проектам, где девелоперы за оставшиеся деньги предлагают дополнительные опции, например двор без машин, кинотеатр на крыше, панорамные окна.

Исполнительный директор управления по работе с клиентами крупного и среднего бизнеса Сбербанка Денис Ковриженко рассказывает, что проекты с развитой инфраструктурой привлекают не только покупателей, но и потенциальных инвесторов. «В „Медовой долине“, которую финансирует Сбербанк, застройщик применил опыт, полученный в элитном строительстве», — отмечает он. — Более того, «Баркли» изучил опыт конкурентов, что позволило компании найти правильные решения при проектировании домов с современными фасадами. При этом девелопер пошел на дополнительные расходы в рамках заранее утвержденного бюджета проекта, не повысив конечную цену для покупателей». Господин Ковриженко называет удачной идеей реализованную в комплексе концепцию продажи квартир с несколькими вариантами готовой отделки. «Ремонт — это априори большой стресс, покупатели думают не столько о покупке бетонных стен, сколько о приобретении готовой квартиры, в которую можно въехать и жить», — рассуждает он. Сейчас такие проекты интересны и банкам, которые заинтересованы в кредитовании качественных продуктов в сфере девелопмента, отмечает Денис Ковриженко. Он уверен, что постепенный рост ожиданий покупателей и в дальнейшем будет менять в лучшую сторону стандарты жилищного строительства в России.

Борьба за покупателя

Появлению проектов жилых комплексов с новым типом общественных пространств способствует и конкуренция девелоперов. По данным МИЭЛЬ, по итогам октября текущего года общий объем предложения жилья только в старых границах Москвы оценивался в 2,85 млн кв. м — это без учета элитных объектов. Для сравнения: три года назад, в октябре 2014-го, в «старой» Москве на первичном рынке продавалось в 2,3 раза меньше — 1,22 млн кв. м. «Рыночные и законодательные рамки вынуждают девелоперов строить одноэтажные жилые комплексы, и в этой ситуации создание благоприятной городской среды, в которой людям хотелось бы жить, — наиболее доступный способ привлечь внимание к своим проектам, подчеркнуть их индивидуальность», — объясняет руководитель проекта «Стандарты комплексного развития территорий» КБ «Стрелка» Екатерина Малеева. По ее словам, тенденция к строительству благоустроенных жилых комплексов с развитой инфраструк-



Конкуренция среди девелоперов способствует строительству жилых комплексов с новым типом общественных пространств

турой наблюдается в России уже несколько лет. «Покупатели начали пресыщаться однотипными однокомнатными квартирами в 25-этажных домах и ищут чего-то нового», — замечает госпожа Малеева.

О том, что рынок жилой недвижимости меняется, говорят не только урбанисты. «Конкуренция вышла на более высокий уровень: стандартного набора инфраструктуры иногда недостаточно для привлечения покупателя, если у конкурентов есть, к примеру, собственный бассейн, физкультурно-оздоровительный комплекс, парк, бульвар или набережная», — говорит управляющий партнер «Метриум Групп» Мария Литинецкая. По ее наблюдениям, наличие в составе жилого комплекса качественных инфраструктурных объектов может даже нивелировать некоторые его недостатки. «Скажем, если жилой комплекс находится в промзоне и непосредственно прилегает к действующему производству, то на территории ЖК неизбежно понадобится некое подобие защитного экрана в виде зеленых насаждений, торгового комплекса или паркинга, что будет ограждать жилую часть от неприятного соседства», — приводит пример госпожа Литинецкая.

По наблюдениям Ирины Доброхотовой, сейчас очень высоки требования покупателей даже к жилью комфорт-класса: кризис научил людей ценить деньги, а выбор нового жилья сегодня широк.

Но среди предпосылок формирования рынка более качественного жилья консультанты называют не только меняющийся спрос. Мария Литинецкая обращает внимание на изменившийся подход городских властей: с 2014–2015 годов в Москве стали активно застраивать бывшие промзоны, территории, прилегающие к Московскому центрально-

му кольцу; планируется и освоение участков вдоль МКАД. «Если в распоряжение девелопера попадает участок, который находится в удалении от сложившейся сети инфраструктуры, и его размеры позволяют создать такую сеть самостоятельно, то делается выбор в пользу комплексного освоения. Если же площадка расположена в обжитом районе, то наполнение социальными и коммерческими объектами можно сократить», — объясняет она.

Из дачада в кафе

Тенденция к повышению привлекательности возводимого жилья за счет грамотного наполнения его общественных пространств сформировалась настолько, что участники рынка недвижимости выделяют на нем собственные тренды. Гендиректор «МИЭЛЬ-Новостройки» Наталья Шаталина условно делит входящую в состав жилых комплексов инфраструктуру на три группы: социальные, торговые и спортивные объекты. По ее словам, в первую очередь покупатели обращают внимание именно на социальные объекты. Поэтому многие застройщики строят, например, детские сады, даже если этого не требуют местные власти. Правда, речь, как правило, идет о частных садах на первых этажах домов. Далее, по словам госпожи Шаталиной, покупатели интересуются торговой инфраструктурой и возможностью решать бытовые проблемы, не покидая пределов жилого комплекса. На третьем месте — наличие условий для занятий спортом во дворе.

Самый заметный тренд строительства благоустроенных комплексов, по свидетельству участников рынка недвижимости, — это попытка застройщиков с помощью инфраструктуры создать в жилых кварталах стиль жизни небольшого европейского городка. «Девелоперы, особенно бизнес-класса, еще на этапе строительства ведут переговоры

с будущими якорными арендаторами, продумывают концепцию, предполагающую, что человек, выходя из дома, идет в любимую пекарню, кофейню, заглядывает в магазин фермерских продуктов», — поясняет Наталья Шаталина.

Постоянный рост требований покупателей к бюджетному жилью приводит к размыванию границ между его сегментами, отмечает Ирина Доброхотова: «В массовом сегменте уже must have — дворы без машин, высококачественная отделка входных групп, наличие квартир с панорамным остеклением, квартир с двумя санузлами и, конечно, квартир с готовой отделкой».

Рост качества

По прогнозам консультантов, постоянный рост потребительских ожиданий продолжит вносить коррективы в работу застройщиков. Ирина Доброхотова находит для этого весомые экономические обоснования: в ближайшие годы на рынок Москвы может выйти еще около 40 млн кв. м в новых проектах, значит, конкуренция будет ужесточаться, а требования к качеству предложения расти. «Вероятнее всего, рынок наконец откажется от продажи жилья без отделки», — прогнозирует она. — За последний год доля проектов, где предлагаются квартиры с отделкой, выросла более чем в полтора раза — с 16% в 2016 году до 25% в текущем году. Если же сравнить с 2015 годом, то показатель увеличился более чем в два раза — с 12% от общего объема».

Мария Литинецкая также ожидает того, что роль комплексной застройки будет расти: впереди освоение огромных территорий промзон, где отсутствует социальная инфраструктура. «Речь идет не только о минимально необходимых учреждениях образования и здравоохранения. Нужны библиотеки, театры, кино, выставочные и концертные залы», — перечисляет она. По словам Марии Лити-

нецкой, ранее эта проблема стояла не так остро, поскольку еще ни один проект жилой застройки не был рассчитан на такое число жителей, чтобы девелоперу пришлось возводить все эти объекты. «Но уже сейчас в некоторых жилых комплексах появляются разноформатные досуговые объекты: кинотеатры под открытым небом, амфитеатры, набережные и тому подобное», — перечисляет госпожа Литинецкая. «Возможно даже появление новых форматов жилых комплексов», — соглашается гендиректор Tekta Group Роман Сычев.

Несмотря на появление жилых комплексов с новыми характеристиками, времена, когда эти проекты принципиально изменяли городскую среду, наступают нескоро, считают урбанисты. Екатерина Малеева указывает на то, что 70% жилого фонда все еще представлено типовой многоэтажной панельной застройкой. «Но именно от девелоперов во многом зависит, в какой именно среде мы будем жить в ближайшие 20–30 лет», — замечает она.

Госпожа Малеева добавляет, что проблема вовлечения девелоперов в проекты развития городской среды есть во всем мире. Так же, как и у нас, в европейских странах власти не могут диктовать застройщикам, как именно они должны застраивать находящиеся в их собственности участки. «Это всегда вопрос переговоров — город, например, может увеличивать объем строительства или предлагать новые участки в обмен на то, что какая-то компания проведет благоустройство улиц или зон общего пользования», — рассказывает эксперт. Госпожа Малеева уточняет, что способствовать улучшению качества городской среды местные власти могут путем детальной проработки принимаемых правил землепользования и застройки — эти возможности, по ее мнению, пока не используются в полном объеме.

Александра Сергеева

«Покупатели начинают оказывать влияние на рынок»

— интервью —

Президент фонда «Институт экономики города» **НАДЕЖДА КОСАРЕВА** о перспективах комплексного строительства в России.



— Что, на ваш взгляд, способствует формированию качественной городской среды вокруг новых жилых комплексов? — Во-первых, политика властей городов. Вторых, спрос. Сейчас покупатели действительно начинают оказывать влияние на рынок. Например, многие обеспеченные москвичи переезжают дальше от центра, за город, ради возможности жить в качественной среде. При этом они готовы на такие жертвы, как увеличение времени на дорогу. Но пока правила игры диктуют скорее застройщики: конкуренция за покупателей в этом сегменте еще недостаточно сильная. Да, цены на жилье сейчас снижаются, но это происходит вслед за падением доходов населения. При этом у властей есть необходимый инструментарий для стимулирования создания качественных проектов. Например, программа реновации предполагает создание благоустроенной среды в центральной зоне города, тех же дворов без машин. Так что пока мы видим, что появление благоустроенной среды — это скорее инициатива властей.

— То есть качественные проекты в дальнейшем будут формироваться в основном в срединных зонах городов?

— Именно туда сейчас постепенно будут переходить застройщики многоквартирных домов. Если мы посмотрим на любой крупный европейский город, то увидим плотную застройку в центральной части города и менее плотную — в пригородных зонах, которая формируется за счет коттеджей, таунхаусов. Это называется субурбанизация. Крупные европейские города намного более компактны: это выгоднее с точки зрения распределения коммунальных ресурсов. В Москве и некоторых крупных российских городах пока все происходило на-

оборот. Но сейчас очевидно, что мы тоже движемся в сторону субурбанизации. — Тем не менее вокруг крупных городов России уже сформировалось плотное кольцо многоэтажной низкобюджетной застройки — едва ли получится им противостоять.

— Да, мы называем этот феномен «многоэтажная субурбанизация» — это чисто российский феномен. Конечно, полностью победить уже существующую застройку не получится. Качественные малонаселенные районы будут развиваться за ее пределами. Серединная и периферийная зоны при этом будут характеризоваться более плотной застройкой.

— Из-за чего сформировалась такая плотная периферийная застройка? Это комплексные проекты?

— Да, эта тенденция сформировалась еще в начале 2000-х годов, когда города стали значительно расширяться за счет окраин. Но сейчас происходит некоторая смена тенденции: городам больше не интересно развитие периферийных зон, а интересны реновация и развитие уже существующих. С 1980-х годов у нас практически не инвестировались средства в сохранение существующего жилого фонда. По нашим расчетам, этот сегмент лишился инвестиций, размер которых эквивалентен 40% ВВП.

Беседовала Александра Сергеева

Комплексный подход

— конъюнктура —

Задачу создать в городах комфортную среду ставят перед собой не только девелоперы, но и власти разного уровня. За три года на мероприятия по повышению уровня благоустройства в населенных пунктах, где живет более 1 тыс. человек, из федерального бюджета будет израсходовано около 50 млрд руб.

Повышение качества жизни в российских городах — одна из ключевых задач приоритетного проекта «Формирование комфортной городской среды», утвержденного в ноябре 2016 года.

Основным разработчиком приоритетного проекта выступил Минстрой. В министерстве рассказывают, что его появление обусловлено тем, что сегодня нам нужны города принципиально другого качества: необходимо ремонтировать многоквартирные дома, расселять аварийное жилье, благоустроить общественные пространства для создания комфортной жизни горожан. Отличительная черта проекта, по словам чиновников, в целостности подхода — изменения должны охватить все сферы: от модернизации коммунальной инфраструктуры до дизайна уличной мебели.

В рамках проекта Минстрой России совместно с АИЖК и КБ «Стрелка» разработали индекс качества городской среды. Оценка качества складывается из 41 индикатора. 30 из них разработаны АИЖК и КБ «Стрелка»,

а 11 — Минстроем России. Анализируется шесть типов пространства: жилье, общественно-деловая инфраструктура и прилегающие пространства, социально-досуговая инфраструктура и прилегающие пространства, зеленые территории, набережные, уличная инфраструктура и общегородское пространство. Они оцениваются по пяти критериям: безопасность, комфортность, экологичность, идентичность и разнообразие, а также современность среды. К февралю 2018 года будет опубликован первый документ, отображающий индекс городов России. На основе исследования на сайте министерства ежегодно будет публиковаться рейтинг субъектов РФ, учитывающий как характеристику качества среды, так и оценку эффективности работы чиновников.

Помимо этого АИЖК по поручению президента страны и федерального правительства разрабатывает стандарты комплексного развития территорий, которые будут содержать методические рекомендации по подготовке и реализации проектов застройки и благоустройства. Это гибкие правила градостроительного регулирования, какие применяются в ведущих городах мира. Документ предлагает комплекс градостроительных решений по созданию современных и комфортных жилых микрорайонов. Пилотными городами для применения стандартов станут Саратов, Калининград и Владивосток.

Александра Сергеева

Review **девелопмент**

Деревня для шопполиков

Еще недавно банкам было не очень понятно, что представляют собой аутлеты как объекты коммерческой недвижимости. Новизна формата вызвала вопросы при проектном кредитовании. Но аутлеты успешно работают уже пять лет, и теперь банки готовы финансировать такие проекты.

— тенденция —

За люксом во Внуково

У проекта строительства «Внуково Аутлет Вилладж» интересная судьба. Задумывался он больше десяти лет назад — в 2005 году. Московские бизнесмены основатели компании «Диона» Дмитрий Кульков и Владимир Разумнов, изучив зарубежный опыт, решили построить недалеко от Москвы торговую деревню, где можно было бы купить брендовые товары по сниженным ценам. Этот формат распространен в Европе — например, в аутлеты под Миланом за вещами из прошлых коллекций люксовых марок съезжаются со всех концов света. Кстати, именно возможность приехать издалека определила местоположение проекта — неподалеку от аэропорта Внуково. Но пока идея прорабатывалась, наступил кризис 2008 года, и первая очередь аутлета открылась только в 2013 году. Впрочем, по словам Дмитрия Кулькова, такая задержка оказалась на руку бизнесменам: появилась возможность внимательнее изучить мировой опыт и последние изменения формата.

К 2013 году в аутлет поверили и банки. Как рассказывает исполнительный директор управления по работе с клиентами крупного и среднего бизнеса Сбербанка Денис Ковриженко, когда четыре года назад началась совместная с девелопером работа над проектом, для банка это был новый сегмент, в который было трудно поверить сразу. «Все знали, что аутлет — это интересная модель в Европе. Приживется ли она в России, никто не знал», — продолжает Денис Ковриженко. — Самое удивительное, что проект превзошел все наши ожидания и стабильный денежный поток».

Господин Ковриженко особенно отмечает, что менеджмент компании сумел создать объект, в котором приятно находиться. «Серьезные усилия были предприняты для привлечения такого пула арендаторов, чьи бренды пользовались бы большим спросом. Ради покупки товаров этих марок потребители готовы ехать даже за город, живя в Москве и имея рядом торговые комплексы», — комментирует эксперт. Аутлет стал популярным местом для семейного отдыха: здесь появился детский парк. «В результате у аутлета получилась отличная концепция, которая сейчас очень востребована, и это, возможно, луч-



Аутлеты становятся новой формой шоппинга для россиян

ший в Москве и Подмосковье проект в своем сегменте», — говорит Денис Ковриженко.

Успешная работа «Внуково Аутлет Вилладж» — залог дальнейшего развития формата в России. Эксперты оценивают потенциальную емкость рынка в 20–25 аутлет-центров в течение ближайших пяти-восьми лет. «Россия — это огромный перспективный рынок, что создает фантастические возможности для развития новых проектов в наиболее важных агломерациях», — считает управляющий директор Fashion House Group (строит аутлеты в Восточной Европе, включая Россию) Брендон О'Рейли.

Банки разглядели бренды

По воспоминаниям финансового директора Fashion House Group Филиппа ван ден Боше, раньше получить кредиты на строительство аутлетов в российских банках было практически невозможно: к таким проектам относились скептически, и приходилось обращаться к международным

банкам. Но теперь ситуация другая. «Российские банки готовы кредитовать такие проекты. Мы видим, что они полностью понимают бизнес-модель аутлет-центров», — говорит Филипп ван ден Боше.

Консультанты рынка недвижимости отмечают существенное изменение отношения кредитных организаций к объектам коммерческой недвижимости. «Банки в последнее время предъявляют одинаковые критерии к проверке финансовой устойчивости проектов любых сегментов коммерческой недвижимости — аутлеты не исключение», — уверены в CBRE. — Банкам для принятия решения о финансировании девелоперских проектов в первую очередь важны подтверждение доходности, наличие предварительных договоров аренды, параметры проектов».

При оценке заемщика банки первым делом изучают устойчивость его денежного потока и качество обеспечения, предлагаемого в залог, продолжает гендиректор управляющей компании DTP Property Management Антон Белобжецкий. «Для девелопе-

ров коммерческой недвижимости как соискателей кредитов каких-то особых послаблений или, наоборот, ограничений никто не делает. Поэтому трудности, которые испытывают владельцы таких объектов при получении займов, объясняются прежде всего сомнением, которое возникает у банков по поводу устойчивости финансовой модели их бизнеса, а не типом недвижимости как таковой», — считает эксперт. При этом господин Белобжецкий признает, что вопросов к девелоперам, работающим в сегменте коммерческой недвижимости, действительно зачастую больше, чем, скажем, к застройщикам жилья. Причина этого — разный подход к бизнес-модели. В сегменте жилой недвижимости, говорит эксперт, он более линейен, коммерческая же недвижимость включает в себя гораздо больше факторов и представляет собой более объемную и сложную структуру, оценка которой требует особого подхода.

Охота за товаром

Аутлеты не обладают ни явными недостатками, ни явными преимуще-

ствами как объекты для банковского кредитования. «Банки в первую очередь обращают внимание на девелопера проекта: есть ли у него так называемый track record (опыт реализации аналогичных проектов), наличие контрактов с будущими арендаторами и активы, подпадающие для залога. Если все эти пункты удовлетворяют требованиям, то проблем с получением проектного финансирования не возникнет. Если же девелопер только выходит с проектом аутлета на рынок, то в случае одобрения банком ему необходимо будет подготовиться к серьезному контролю — как на стадии строительства, так и на стадии работы объекта. Важно отметить, что речь идет о финансировании со стороны банка более чем на 60%», — говорит руководитель управления развития коммерческой недвижимости ГК «Инград» Юрий Тараненко.

Эксперты единодушны во мнении, что аутлеты — формат, интересный для рынка. Во-первых, они строятся существенно быстрее, чем классические торговые центры, зачастую лишены таких конструктив-

но сложных элементов, как подземные уровни или необычные архитектурные приемы. Во-вторых, на такие форматы есть спрос. «В период восстановления покупательной способности и постепенного выхода экономики из кризиса трафик в аутлетах будет расти. А поскольку налицо тенденция ухода крупных торговых центров в большей степени в развлекательную часть, можно прогнозировать стабильный интерес к аутлетам со стороны покупателей. Это, в свою очередь, обеспечивает большую лояльность банков при рассмотрении вопроса о финансировании», — продолжает Юрий Тараненко. Недостатком, по мнению Антона Белобжецкого, может считаться то, что круг потенциальных арендаторов существенно сужается, поскольку речь идет о продавцах товаров дорогих брендов, которых априори не так много.

Как рассказывают в CBRE, большинство экспертов позитивно оценивают снижение Центробанком ключевой ставки до 7,75%. Для заемщиков это означает сокращение стоимости рублевых займов, при этом что цена денег в валюте также находится на низком уровне и банки точно готовы выдавать валютные кредиты под залог активов в рублевыми потоками.

С другой стороны, продолжают аналитики компании, череда громких банкротств и санаций банков, а также нежелание банков с иностранным участием наращивать кредитный портфель приводят к сужению пула банков, готовых выдавать новые кредиты под залог недвижимости. О банковской осторожности упоминает и президент консалтинговой и девелоперской компании GVA Sawyer Вера Сецкая: «Необычность формата, отсутствие его аналогов на рынке являются для банка безусловным риском. Шесть лет назад банки отказывались кредитовать проект Fashion House Moscow именно потому, что ни один аутлет тогда не был построен и не работал на территории России». Но сейчас, когда уже есть целый ряд успешных аутлет-центров, госпожа Сецкая не видит проблем для обращения к банку за кредитом. Условиями принятия положительного решения при его рассмотрении, по словам эксперта, станут наличие грамотной концепции, профессионального оператора, весомого пула арендаторов с известными именами, с которыми будут подписаны предварительные договоры к моменту открытия финансирования.

Оксана Самборская

Прогулка выходного дня

— экспертиза —

Первый аутлет открылся в России пять лет назад, но только сейчас исчезли сомнения в том, что западная модель ритейла приживется в России. Формат аутлета доказал свою значимость.

Опыт Европы: от фабрики до дизайнеров

Чтобы понять, как развиваются аутлеты в России и за рубежом, необходимо определить, что считать аутлетом. Президент консалтинговой и девелоперской компании GVA Sawyer Вера Сецкая приводит определение, сформулированное бизнес-консультантом в сфере девелопмента недвижимости немецкой компании Ecostra: аутлет-центры — это агломерация множества торговых точек в едином координационно спланированном или пространственно связанном комплексе зданий с общей торговой площадью от 6 тыс. кв. м с более чем 20 стоковыми магазинами. Бизнес-модель таких центров основана на том, что в них брендовые производители и вертикально интегрированные ритейлеры продают товары прошлых сезонов, фабричные остатки, излишние запасы напрямую потребителю, минуя дистрибуторов. Все товары, по определению Ecostra, продаются со скидкой по меньшей мере 25% от розничной цены. Аутлет-центр ориентирован на клиентов, приезжающих издалека.

В Европе и Америке аутлеты появились почти полвека назад. Сначала это были небольшие магазины при фабриках в Америке (фабричные аутлеты), но со временем появились так называемые дизайнерские аутлеты в Европе. Такие объекты сейчас представляют собой привлекательные с точки зрения архитектуры комплексы площадью до 40 тыс. кв. м. Как поясняет Вера Сецкая, в Европе этот формат получил наибольшее развитие в 2000-х годах. К этому времени аутлеты открылись в Восточной Европе (Польша, Болгария) и Северной (Швеция).

Европейская карта аутлетов

| Страна | Количество объектов | Общая площадь (тыс. кв. м) | Общая сумма продаж (€млрд) |
|----------------|---------------------|----------------------------|----------------------------|
| Великобритания | 43 | 622550 | 3,78 |
| Италия | 28 | 707088 | 3,48 |
| Германия | 17 | 304490 | 1,92 |
| Франция | 25 | 421982 | 1,78 |
| Испания | 25 | 434912 | 1,65 |
| Польша | 13 | 226345 | 0,52 |
| Австрия | 3 | 86100 | 0,55 |
| Швейцария | 5 | 83000 | 0,48 |
| Россия | 4 | 100904 | 0,41 |
| Нидерланды | 4 | 105700 | 0,88 |
| Португалия | 3 | 98750 | 0,34 |

Источник: CBRE.

Сегодня, по данным GVA Sawyer, формат представлен в 27 европейских странах, общая площадь аутлетов достигает 3,7 млн кв. м. Особенно развитыми рынками считаются: Великобритания (43 аутлета общей площадью 622,55 тыс. кв. м), Италия (28 аутлетов общей площадью 707,088 тыс. кв. м) и Испания (25 аутлетов общей площадью 434,912 тыс. кв. м). Великобритания лидирует и по объему товарооборота: €3,78 млрд в год. За последние пять лет (2013–2017 годы) товарооборот в сегменте аутлет вырос на 51% — с €11,5 млрд до €17,3 млрд.

Истоки торговли

В России первый аутлет открылся в 2012 году. По мнению партнера консалтинговой компании Colliers International Анны Никандровой, именно кризисная ситуация в экономике стала определяющим фактором роста популярности данного формата в нашей стране в последнее время. В России работают четыре аутлета (три в Москве и один в Санкт-Петербурге) общей торговой площадью примерно 110 тыс. кв. м. Ведется строительство еще одного регионального проекта: первую очередь аутлета в Екатеринбург строит местная девелоперская компания Forum Group.

«Главным вопросом при реализации аутлетов в регионах России будет их экономическая целесообразность для девелоперов и привлечение ритейлеров в формате аутлета, но, безусловно, появление этого формата в городах-миллионниках ожидается», — говорит Анна Никандрова. — С точки зрения географии и покупательского спроса мы видим потенциал развития аутлетов в крупных городах на юге России и на Урале». По мнению эксперта, аутлеты целесообразно строить в тех городах, где высок уровень развития сетевого ритейла, что позволяет круглогодично обеспечивать аутлет-магазины необходимым количеством товарных остатков. С коллегой не согласна Вера Сецкая: как показала исследования департамента консалтинга GVA Sawyer, не во всех городах-миллионниках России целесообразно строить аутлеты — это зависит от их демографических и социальных параметров. Кроме того, помехой может стать отсутствие достаточного количества брендов, готовых реализовать свою продукцию в аутлетах.

Госпожа Сецкая указывает на то, что аутлет-центры в России отличаются от западных линейкой и разнообразием брендов. «Это результат ограниченного присутствия западных брендов на российском рын-

ке», — объясняет она. Если судить по количеству представленных брендов, то российские аутлеты вряд ли можно назвать классическими, считает эксперт. Но с точки зрения мастер-плана, планировочных решений, организации потоков и парковки, архитектуры российские объекты не уступают западным, уверена Вера Сецкая.

За покупками и развлечениями

Молодой для России формат неплохо пережил кризис. Но, отмечают эксперты, поскольку покупательная способность населения невысока, требуются определенные усилия для того, чтобы удержать аудиторию. «В отличие от классических торговых центров, где в 2014–2016 годах наблюдался рост вакансий площадей, подмосковные аутлеты стали актуальными в условиях сокращения доходов населения и пользуются все большей популярностью. Собственники объектов отмечают рост покупательского трафика и товарооборота арендаторов аутлетов, а заполняемость объектов стремится к 100%», — поясняет президент GVA Sawyer. Однако, говорят специалисты, в условиях популяризации досуговой составляющей в традиционных торговых центрах и увеличения ее доли в пуле арендаторов аутлеты, несмотря на свою fashion-направленность, будут вынуждены конкурировать за покупателя, привлекая в свои проекты новых операторов досуга, общественного питания и сервиса.

В CBRE отмечают несколько тенденций. Первая — рост класса заведений общественного питания в аутлетах: сочетание премиального с фастфудом больше не работает. По этой причине, говорят в CBRE, предложение качественной еды стало столь же важным для шоппинга, как и наличие популярных брендов. Пример — недавно построенный недалеко от Барселоны Viladecans The Style Outlets (его открытие ожидается в самое ближайшее время): больше 10% площади центра арендовано ресторанами,

предлагающими большой выбор блюд местной кухни. «Сегодня новой модой становится еда», — продолжает мысль управляющий директор Fashion House Group (строит аутлеты в том числе в России) Брендон О'Рейли. — Мы видим, что посетители хотят развлекательного шоппинга. А это значит, что управлявшие аутлетами должны задуматься о расширении фудкорта и предложить покупателям широкий выбор ресторанов и кафе с разными кухнями, разным сервисом, в разных стилях и вообще задуматься о том, как можно разнообразить досуг».

Огромную роль здесь играет оператор, который осуществляет сдачу в аренду, управление комплексом и управление маркетинговой политикой аутлетов (к числу ведущих мировых операторов относятся McArthurGlen, Value Retail, VIA Outlets, Neinver). В мире уже существует ряд успешных кейсов по развитию досуговой составляющей аутлетов. Так, отмечают в CBRE, McArthurGlen, объединившись с Nike, два года подряд проводит фестиваль «Молодые атлеты». Он ориентирован на детей в возрасте от 5 до 12 лет, цель — привить им вкус к активному образу жизни. Фестиваль проходит в восьми магазинах McArthurGlen в семи странах: Бельгии, Франции, Германии, Греции, Италии, Нидерландах и Великобритании. А в Китае Nanjing East Outlets, расположенный на площади 77 акров (31 га), приспособлен для семейного отдыха. Там есть организованное место для пикника, колесо обозрения и поле для мини-гольфа на девять лунок.

Брендон О'Рейли напоминает и о применении аутлетами новых технологий: «Аутлеты сегодня инвестируют средства в развитие омниканальных стратегий, чтобы предложить клиенту лучший шоппинг как в реальном магазине, так и в виртуальном». Его компания запустила первый интернет-аутлет именно в России, где сегодня стремительно растут объемы онлайн-торговли.

Оксана Самборская