

УНИВЕРСАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА

ФИНАНСОВЫЕ ПРОДУКТЫ СБЕРБАНКА ДЛЯ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

По итогам прошлого года нижегородский рынок жилищного строительства впервые за последние пять лет продемонстрировал докризисные показатели: застройщики осваивали новые площадки, наращивали объемы ввода жилья и модернизировали производство строительных материалов, а продажи квартир поддерживал платежеспособный спрос. Участники рынка и эксперты признают, что это было бы невозможно без взаимопонимания с инвесторами, прежде всего — финансовыми институтами, лидирующие позиции среди которых занимает Сбербанк, сумевший найти возможности для поддержки рынка как со стороны корпоративного, так и потребительского кредитования.



Заместитель председателя Волго-Вятского банка Сбербанка России по корпоративному блоку Тимофей ПИСЬМЕРОВ

«Работа на рынке жилищного строительства — одно из приоритетных направлений развития бизнеса Сбербанка, — говорит заместитель председателя Волго-Вятского банка Сбербанка России по корпоративному блоку Тимофей Письмеров. — Перед всеми участниками этого рынка президент страны поставил амбициозную задачу: ежегодно строить из расчета не менее одного квадратного метра на каждого гражданина России, и мы гордимся тем, что эта задача решается в том числе с использованием наших продуктов». Сбербанк — один из немногих комбанков в стране, который не ограничивается специализацией, а выбирает универсальный способ поддержки, обеспечивая финансирование отрасли в обоих сегментах — как b2c (business to customers, или «бизнес для потребителя»), так и b2b (business to business, или «бизнес для бизнеса»).

Финансовое плечо для строителей

Современные условия развития рынка жилищного строительства в Нижегородской области и особенно — в региональном центре таковы, что вопрос необходимости перехода от точечной застройки к квартальной обсуждается все активнее. «Дело хорошее, но где взять средства на строительство необходимой инфраструктуры, сетей для свободных площадок?» — это главный аргумент застройщиков, с которым сложно спорить. Не каждая, даже крупная и опытная компания может позволить себе эти серьезные дополнительные расходы за счет соб-

ственных средств. Тем более что комплексное строительство сразу нескольких домов — это процесс, куда более сложный и рискованный, чем единичного объекта, как с технологической, так и с финансовой точек зрения. «Мы такие проекты финансируем, тем самым помогаем бизнесу застройщика развиваться, даем возможность завоевывать рынок более активно. Наши партнеры идут на шаг впереди своих конкурентов», — отмечает Письмеров. По его словам, в этом смысле показателен пример микрорайона «Гагаринские высоты», реализуемого московской группой «Ойкумена» на проспекте Гагарина: «Мы являемся партнером группы в строительстве жилищного комплекса, состоящего из семи многоквартирных домов. Реализация проекта идет очень активно, и нам приятно осознавать, что первые жильцы получают квартиры уже в этом году».

Основные условия кредитования в Сбербанке — гибкие, но рассчитанные исключительно на добросовестных партнеров. «Чтобы получить у нас кредит, не обязательно быть крупной компанией. Но при принятии решения о финансировании мы смотрим на строительный опыт инициаторов проекта, наши специалисты оценивают строительные и финансовые риски. Поскольку в большинстве случаев это проектное финансирование, то в первую очередь мы обращаем внимание на эффективность проекта, заемщикам необходимо подтвердить возможность обслуживания процентов на инвестиционной фазе», — объясняет спикер.

Заемщиком может стать юридическое лицо — застройщик либо инвестор, работающий в рамках ФЗ №214. Кроме того, заемщиком может быть SPV — компания, созданная специально для реализации проекта. Сумма кредита, как правило, не превышает 70% от объема инвестиций, но в отдельных случаях, например при наличии стороннего залога, банк готов повысить планку финансирования. Кроме того, на лимит кредита влияет прогноз будущих продаж и стоимость залога имущественных прав на строящиеся площади. В качестве обеспечения кредита также оформляется залог земли под строящимся объектом, залог доли в уставном капитале, поручительство собственника биз-

неса. Стандартный срок займа — до пяти лет, но при комплексной застройке он может быть увеличен до семи. Обращаясь в банк, потенциальный заемщик должен подтвердить свою платежеспособность и на момент подачи заявки вложить в проект не менее 15% собственных средств. Итоговый график погашения кредита стороны формируют по окончании строительства с учетом плана реализации квартир, при этом, если продажи идут в процессе строительства, возможно досрочное погашение кредита по залоговой стоимости имущественных прав.

Наконец, специалисты банка всегда готовы проявить индивидуальный подход к застройщику. «Например, некоторые из обращающихся к нам клиентов имеют в собственности объекты коммерческой недвижимости, генерирующие денежный поток. На этот случай у нас есть востребованный продукт — кредит под залог коммерческой недвижимости с направлением кредитных средств на уставные цели, в том числе на проекты жилой недвижимости. В этом случае банк не требует предоставления исходно-разрешительной документации и вложения собственных средств в проект строительства жилой недвижимости», — рассказывает Письмеров.

Деньги — не единственное, что получает партнер Сбербанка. Есть еще репутация. Если на объекте установлен баннер с логотипом «Сбербанк», это означает, что банк посмотрел все разрешительные документы на строительство и оценил возможные риски. Кроме того, стабильное финансирование ускоряет темпы строительства и позволяет увеличивать его объемы. Особые преимущества обеспечивает сотрудничество с банком в плане кредитования физлиц — потенциальных покупателей квартир в строящихся домах на более льготных условиях. Но об этом стоит поговорить отдельно.

Поддержка для покупателей

Итак, поскольку при анализе конкретного проекта Сбербанк оценивает все его риски, объекты, которые финансирует банк, имеют высокий рейтинг надежности с точки зрения гарантированного завершения строительства. «При выборе будущего жилья люди понимают, что гарантия сдачи объекта в срок важна не менее, чем

местоположение, транспортная доступность, развитая инфраструктура и цена. Все из кредитруемых нами объектов достроены, поэтому наличие в партнерах у застройщиков Сбербанка — мощный сигнал для потенциальных покупателей жилья», — говорит заместитель председателя Волго-Вятского банка Сбербанка России по розничному блоку Алексей Акимов. Статистика подтверждает это доверие: по итогам первого полугодия 2013 года Волго-Вятский банк Сбербанка России выдал 4,5 млрд руб. кредитов на приобретение жилья, что на 9% больше, чем за аналогичный период прошлого года. На долю банка пришлось более половины всех жилищных кредитов. «На вопрос, стоит ли брать ипотеку или жилищный кредит сейчас, мы отвечаем — однозначно да! Средневзвешенная ставка на рынке — 12–12,5%, а у Сбербанка как маркетмейкера есть ряд спецпредложений ограниченного действия на крайне привлекательных условиях. Надо успеть ими воспользоваться», — отмечает Акимов.

Ключевые программы поддержки Сбербанка традиционно социально ориентированы. Например, это кредиты для покупающих готовое жилье молодых семей, в которых хотя бы один из супругов не достиг 35 лет, а также неполных семей. По этим программам процентная ставка ниже стандартной (скидка достигает 2,5 пункта). Очень популярна программа «12-12-12» (первоначальный взнос — срок кредитования — ставка), по которой кредитуются покупка квартир у юридических лиц в новостройках и в готовых объектах. Кроме того, действует региональная программа в партнерстве с администрациями городов и районов Нижегородской области: высококвалифицированные специалисты ключевых работодателей региона могут рассчитывать на льготную ипотеку.

Еще один принципиальный момент — особые условия для заемщиков, приобретающих квартиры в домах, которые строятся с участием средств банка. В этом случае банк предлагает оптимальные условия покупателю: снижение ставки по кредиту составляет до 1% годовых от стандартных условий. Такие же преимущества получают владельцы зарплатных карт Сбербанка. Кроме того, у банка есть договоренности о предостав-



Заместитель председателя Волго-Вятского банка Сбербанка России по розничному блоку Алексей АКИМОВ

лению скидок при приобретении объектов недвижимости у отдельных партнеров (как на первичном, так и на вторичном рынке). В частности, для клиентов Центра ипотечного кредитования на Октябрьской, 35, скидки на риелторские услуги ряда партнеров Сбербанка (крупные агентства недвижимости) составляют более 10%.

Общий успех

В 2012 году Волго-Вятский банк Сбербанка России профинансировал строительство на территории Нижегородской области 35 домов с общим бюджетом в сумме 5,2 млрд руб. Сегодня на рассмотрении кредитных специалистов банка находятся заявки на финансирование жилищного строительства в регионе на сумму более 3 млрд руб. — это позволило построить примерно 140 тыс. кв. м жилья, или около 20 одно-подъездных 17-этажек, то есть микрорайон, равнозначный готовому «Седьмому небу». Вообще, с поддержкой Сбербанка идут фактически все самые заметные комплексные стройки в городе. Это жилой комплекс «Планетарий» в центре Сормова, «Высоково» на ул. Республиканской, комплекс из 22 трехэтажных жилых домов на улице Малозатяжной, уже упомянутое «Гагаринские высоты». В целом за полтора года банк обеспечил строительство порядка 3675 квартир. «Это значит, что тысячи нижегородских семей смогли улучшить свои жилищные условия. Это наш общий успех, стимулирующий на новые совместные достижения», — заключают представители Сбербанка.