

НЕДВИЖИМОСТЬ

Банкиры не спешат оттаивать

Проектное финансирование сегодня остается доступным лишь для крупных девелоперов. Нередко банкиры запрашивают до 20–25% годовых за свои кредиты. При таких условиях многие компании предпочитают возводить объекты за счет собственных средств или средств дольщиков, что, естественно, сокращает объемы будущего строительства в регионе.

— проектное финансирование —

Как говорят девелоперы, полтора года назад в сфере проектного финансирования строительства произошла практически полная заморозка. Марк Лернер, генеральный директор компании «Петрополь», говорит, что было остановлено не только рассмотрение новых кредитов, но даже выдача очередных траншей по уже действующим. «Сейчас ситуация потихоньку оттаивает. Сначала банки вернулись к крупным и, по их мнению, максимально надежным застройщикам, а потом пошли еще дальше. Поскольку у каждого банка есть платные пассивы в виде депозитов и нужно где-то размещать денежные средства, в последнее время новые кредитные линии открываются и для застройщиков среднего масштаба с хорошей репутацией. Банки активно к ним присматриваются, и даже сами инициируют рассмотрение новых проектов», — отмечает эксперт.

Но условия взаимодействия, которые сейчас предлагаются всем застройщикам, иные, нежели три-четыре года назад. Банки серьезнейшим образом хеджируют свои риски путем выставления повышенных требований к обеспечению кредитов, к залоговой массе. Поэтому в чистом виде проектного финансирования, когда залогом является сам проект, сегодня нет. Все банки требуют дополнительного обеспечения в виде иных залогов, не связанных с самим проектом. «Но мы рады тому, что хоть какое-то кредитование появилось, и надеемся, что дальше ситуация будет развиваться в сторону большей внимательности банков к нуждам девелоперов. Сейчас объекты, строящихся вообще без кредитных средств, гораздо больше,

чем раньше, поскольку получить проектное финансирование крайне затруднительно», — говорит господин Лернер.

Елизавета Яковлева, руководитель маркетинга и аналитики «Лаборатории метров», подтверждает слова коллеги: «Объекты Navis Development Group „Итальянский квартал“ и „Шотландия“ во Всеволожском районе Ленинградской области строятся без привлечения кредитных средств. Часть денег на строительство привлекается по договору долевого участия».

Николай Урусов, исполнительный директор строительной компании «Красная стрела», также заявил, что его компания предпочитает строить на собственные средства. «Прежде всего потому, что это позволяет снизить себестоимость строительства. Многие крупные банки декларируют наличие проектного финансирования строительства гражданских объектов, однако это только декларация. На деле даже у крупных финансовых структур нет по-настоящему профессиональных строительных экспертов, и им очень сложно адекватно оценить риски проекта», — жалуется девелопер. По его словам, использование кредитных средств на таких условиях приводит к неоправданному удорожанию себестоимости строительства, иногда на 10–30%. «В связи с этим застройщики стараются ограничить использование заемных средств», — говорит господин Урусов.

Алексей Ефремов, вице-президент по финансам и экономике холдинга RVI, рассказал, что в проектах холдинга доля заемных средств не превышает 40%. «При этом мы привлекаем консервативной финансовой политики — продаем ров-



Банки серьезнейшим образом хеджируют свои риски путем выставления повышенных требований к обеспечению кредитов, к залоговой массе

но столько, сколько нам нужно для финансирования стройки. После валютных колебаний конца 2014 года условия кредитования стали более жесткими, открытие кредитной линии стало занимать больше времени. Однако сейчас ставки медленно идут вниз», — рассказывает застройщик.

Екатерина Москвина, заместитель директора коммерческого департамента компании «Меридиан Девелопмент», говорит, что сегодня крупный банк в числе участников финансирования положительно влияет на имидж проекта, увеличивая показатели надежности в глазах потенциальных покупателей.

Юлия Крылова, представитель One & Only Realty в России, отмечает, что строительство жилых проектов без привлечения кредитных средств осложняется зависимостью стройки от темпов продаж, что в текущих нестабильных рыночных условиях может привести к задержке сроков строительства.

В определенном выигрышном положении оказались девелоперы с зарубежным капиталом. Так, директор по маркетингу и продажам компании «ЮИТ Санкт-Петербург» Максим Соболев рассказал: «Без исключения объекты ЮИТ в Санкт-Петербурге — в составе семи реализуемых проектов жилых комплексов — строятся без привлечения каких-либо кредитов в российских банках. Финский концерн УП, региональным подразделением которого является наша компания „ЮИТ Санкт-Петербург“, непосредственно осуществляет финансирование всех осуществляемых проектов и в Петербурге, и в других регионах России — в рамках инвестиционной программы концерна. Все средства, необходимые для строительства наших объектов, в четком соответствии с графиками выделяются штаб-квартирой УП — это либо собственные средства концерна, либо ресурсы, привлекаемые на европейских финансовых рынках на условиях, более привлекательных, чем в России».

Отечественным же компаниям приходится либо рассчитывать на собственные силы, либо согла-

шаться на драконовские условия банков.

Николай Урусов говорит, что ставка по банковским кредитам для застройщиков начинается от 16–18% годовых, при этом некоторые банки требуют дополнительное обеспечение, которое иногда в несколько раз превышает сумму кредита.

Дмитрий Коновалов, управляющий партнер Glorax Development, добавляет: «Выросли требования к объему собственных средств компании, вкладываемых в реализацию проекта. Если раньше этот показатель составлял 15%, то сегодня — не менее 25%. Снизились собственно размеры выдаваемых кредитов: сегодня банк редко дает сумму, превышающую 60% от стоимости строительства. Хотя в отдельных случаях кредитные организации могут предложить девелоперу индивидуальную схему займа».

Юрий Неманежин, управляющий партнер Graviion Group, отмечает, что в некоторых случаях ставка по кредиту доходит и до 20–25% годовых.

«Ожидая, что в ближайшие месяцы ситуация не изменится. Для

этого нет экономических предпосылок. Ставка рефинансирования все еще остается на высоком уровне, а спрос на недвижимость стабилен, но чувствителен к любым изменениям на рынке», — pessimистичен господин Урусов.

Иван Фатеев, финансовый директор Mirland Development Corporation, с ним солидарен: «Банки ужесточили условия выдачи кредитов, с другой стороны, спрос на кредитование по текущим ставкам тоже нет. Крупные, надежные застройщики, то есть те, кого предпочитают видеть банки в своих клиентах, пытаются обойтись без кредитов и строить собственными силами. А те строительные компании, которые нуждаются в заемных средствах, не проходят проверку банков. Например, представители Газпромбанка недавно отметили, что за этот год банк выдал только один проектный кредит на строительство. В прошлом году ставки доходили до 20–22%. Но в Петербурге сложно найти компанию, которая способна три года платить кредит по ставке 22%».

Евгений Киряев, генеральный директор «Треста № 7», NAI Besca, считает, что причина высоких ставок банков еще и в том, что с санкциями закрыт доступ к иностранным банкам, где были дешевле кредиты. «Таким образом, стоимость денег сейчас намного выше, чем раньше. Конечно, это сильно влияет на объемы строительства», — говорит он.

Но есть девелоперы, которые не жалуются на непонимание банков. Павел Гуменник, руководитель управления организации финансирования Setl Group, рассказал, что у его компании на территории Санкт-Петербурга и Ленинградской области в стадии строительства находится 15 проектов разных классов: от сегмента «комфорт» до «элитного». «Шесть из этих проектов реализуется за счет привлечения проектного финансирования от различных банков. Доля заемных средств в общей структуре затрат обычно находится в пределах 60%. Более того, Setl City зачастую досрочно погашает задолженность перед банками благодаря высоким темпам продаж на кредитруемых объектах», — поведал он.

Денис Кожин

Водное притяжение

— особый вид —

Санкт-Петербург нередко называют Северной Венецией. Разнообразных водных артерий в городе много, и это на руку девелоперам: жилье с видом на воду может стоить на десятки процентов дороже, чем аналогичное жилье без видовых характеристик. Правда, сегодня резерв пригодных под жилую застройку территорий у воды в центре почти исчерпан. Хотя эксперты говорят, что потенциал реализации новых проектов с видом на воду в городе все равно сохраняется на довольно высоком уровне благодаря реализации жилых комплексов на намыве или при редевелопменте бывших промышленных объектов и территорий, выходящих к воде.

Раньше считалось, что около водных объектов строится жилье бизнес- и элит-класса, но сейчас берега Невы стали активно застраиваться, и покупатели квартир в сегменте масс-маркета тоже могут приобрести квартиры с видом на воду. В первую очередь, считает Екатерина Беляева, маркетинг-аналитик ЗАО «БФА-Девелопмент», это квартиры в активно развивающемся сейчас Невском районе.

Число по-настоящему видовых квартир с уникальными характеристиками в городе ограничено, особенно если речь идет о квартирах в центре Петербурга. Самые шикарные, а потому и дорогие виды открываются из квартир, расположенных на набережных Центрального и Петроградского районов, а также рядом со стрелкой Васильевского острова. Из окон таких объектов, как правило, видно не только воду, но и исторические памятники. В продаже подобных апартаментов всегда мало, что еще больше увеличивает их ценность. На берегах акватории Невы (а также Большой и Малой Невки) Центрального, Петроградского, Васильевского, а также отчасти Приморского и Красногвардейского районов, как правило, предлагается жилье не ниже бизнес-класса. А масс-маркет с видами на воду сосредоточен в Невском районе и даже вдоль по Неве в



Предложения, когда дом строится практически непосредственно у воды, очень редкие. Обычно в таких проектах застройщики стараются задействовать береговую зону, облагородив ее, чтобы добавить жилью привлекательности для клиентов

Кировском районе Ленинградской области.

«Предложения, когда дом строится практически непосредственно у воды, очень редкие. Обычно в таких проектах застройщики стараются задействовать береговую зону, облагородив ее, чтобы добавить привлекательности жилью для клиентов. Как правило это объекты премиум-класса, такие как „Премьер Палас“ (Л1), „Леонтьевский мыс“ („Леонтьевский мыс“), „Привилегия“ („Еврострой“), „Крестовский Deluxe“ („Премиум Девелопмент“), есть еще объекты в Невском районе у „ЛенспецСМУ“ — ЖК „Речной“ и ЖК „Молодежный“, уникальная локация которых на самом берегу Невы, добавляет объектам классности», — говорит госпожа Беляева.

Есть еще категория объектов, которые расположены на берегу Невы, но от набережной жилой комплекс отделяет проезжая часть: «Платинум» («Платинум»), «Дом у

излучины Невы» (RBI), «Алые паруса» (Setl City), «О! Юность» (Seven Suns Development), «Гранвилл» (Solo), Stockholm (Setl City), «Крутой берег» в Кировске (KBC), Riverside (Setl City), «Дом на Прота» (York Development Group).

«Мест около воды в Петербурге есть достаточно, и в первую очередь это принабережные промышленные зоны. Вид из окон на реки, каналы или Финский залив всегда является серьезным преимуществом объекта недвижимости в Петербурге и пользуется неизменным спросом у покупателей. Стоимость квартиры с видом на воду на треть выше, чем у соседнего помещения аналогичной площади, но без соответствующих видовых характеристик», — считает Екатерина Запорожченко, директор по продажам Docklands Development.

Дмитрий Коновалов, управляющий партнер Glorax Development, полагает, что потенциал города по возведению жилья у воды кроется в первую очередь в освоении намывных территорий.

Константин Сергеев, руководитель департамента аналитики ГК ЕЗ Group, с ним согласен: «Территория намыва на Васильевском острове, с учетом ввода ЗСД, который

решает транспортные проблемы района и позволяет за 10–15 минут с острова добраться до центра, северной и южной части города, а также аэропорта и важнейших выездных магистралей, выглядит самой перспективной для дальнейшего освоения девелоперами».

Александр Свинолобов, директор по развитию Vonava в России, также полагает, что потенциал реализации новых проектов с видом на воду сохраняется за счет реализации жилых комплексов на намыве или при редевелопменте бывших промышленных объектов и территорий, выходящих к воде. «Например, у Vonava есть перспективный жилой комплекс на 140–150 тыс. кв. м в Красногвардейском районе, который будет возводиться на территории бывшей фабрики им. Лепсе на Магнитогорской улице и который будет выходить к реке Охте», — рассказал эксперт.

Андрей Бойков, партнер Rusland SP, уверен, что потенциал возможного строительства жилья вблизи воды в Петербурге может составлять несколько миллионов «квадратов». «В данный момент уже в стадии реализации и в планах по освоению площадки с выходом площадей более 2 млн кв. м. Наиболее активное

развитие наблюдается на Октябрьской набережной (это проекты компаний ЛСР, БФА Девелопмент, ЛенспецСМУ, Seven Suns, также планируемые к освоению территории предприятий „Пигмент“ и „Реактив“), на Петровской косе, на Морском фасаде», — сказал он.

Цена квартир с видом на воду в каждом комплексе застройщиком устанавливается индивидуально. В сегменте масс-маркета стоимость квартир с видом на воду повышается примерно на 10–15%, а в элитном сегменте разница становится ощутимее — до 30%.

Само собой, стоимость метра зависит в том числе и от этажа, на котором находится жилье. Чаше всего самые высокие цены устанавливаются на квартиры с видом на воду на верхних этажах строящихся домов. В информации о доме обычно указывают, что новоселы смогут наслаждаться видом на воду, однако застройщики объектов эконом- и комфорт-класса не всегда используют это как свой козырь. Зачастую даже дома, расположенные в пределах одного микрорайона со схожими видовыми характеристиками квартир на последних этажах, разными застройщиками преподносятся по-разному.

Некоторые девелоперы сразу дают понять, что вода рядом, называя свои объекты соответственно: ЖК «Огни залива» («БФА-Девелопмент»), «Дом-Мегалит на Неве» («Мегалит»), «Дом у Речного вокзала» («Северный город»), «Дом у излучины Невы» (RBI), Riverside (Setl City), «Речной» («ЛенспецСМУ»), «Алые паруса» (Setl City), «Форт Рыбацкий» («Аквamarin»). Тем самым застройщики сразу задают планку, что большая часть квартир в жилом комплексе будет видовыми, а значит, они могут стоить дороже.

Игорь Оноков, генеральный директор девелоперской компании «Леонтьевский мыс», при этом отмечает: чтобы отнести жилье к премиальному, одной воды рядом с домом недостаточно. Комплекс должен обладать несколькими критериями «элитности» одновременно, а вода и вид на нее — лишь дополнительный фактор, влияющий на выбор покупателя. «И большую роль в этом случае играет район в целом.

К примеру, у Железнодорожного моста возводятся новые дома, но сказать, что они элитные, нельзя. Сам район не подходит под это понятие, даже несмотря на близость Невы. Однако стоимость таких проектов на 15–20% выше. Что же касается объектов недвижимости премиум-класса, то этот показатель еще выше», — отмечает он.

В зарубежных странах некоторые девелоперы решаются на создание искусственных водоемов, чтобы поднять цену своих проектов. Так, например, господин Свинолобов рассказал: «В портфолио Vonava есть один такой проект в Копенгагене, в рамках которого была создана искусственная система каналов, но данный проект относится уже к элитному сегменту жилья».

В Петербурге пока инвесторов, готовых построить водоем за свой счет, нет. Господин Коновалов отмечает, что создание искусственного водоема может быть проблематичным и затратным для девелопера. «Для устройства даже небольшого пруда необходимо задействовать множество специалистов, исследовать почву, получить необходимые разрешения. Кроме того, его надо будет содержать. Не стоит забывать, что застройщик и так несет дополнительную нагрузку в части создания инфраструктуры будущего объекта недвижимости. К тому же фактор наличия водоема не является существенным при принятии решения о покупке жилья. Если брать два схожих по параметрам жилых комплекса, то выбор, скорее всего, будет сделан в пользу более привлекательного по цене проекта, а не того, где есть искусственный водоем», — считает эксперт.

Эксперты учебного центра Academy of Real Estate полагают, что искусственный водоем вряд ли способен создать такую же прибавку к цене, как вид на Неву. Даже и не искусственные водоемы не могут сравниться с этой главной водной магистралью города. «Вид на Обводный канал и вид на изгиб Невы оцениваются по-разному. При этом вид на искусственный водоем не дает существенной прибавки к стоимости жилья, в отличие от естественного», — говорят в академии.

Яна Кузьмина