

14 → Сначала они идут на возведение дома, потом направляются на погашение кредитов и возврат собственных инвестиций. При проектном финансировании, которое в настоящее время ожидает рынок, эта схема претерпит очень серьезные изменения. Собственные средства застройщик будет вынужден депонировать на счетах в большом объеме, речь идет о 10% от сметной стоимости строительства, поэтому объем собственных средств застройщика уменьшится до 10–20%. Если средства дольщиков привлечь станет невозможно, то 80–90% будут составлять средства банков. Таким образом, прекратится доленое строительство, размер привлеченных инвестиций увеличится в три раза, а срок возврата вырастет в 2,5–3 раза, потому что кредит будет невозможно возвращать в процессе строительства.

В настоящее время ставка для девелоперов находится в диапазоне 12–13% годовых, это существенно больше ставки для физических лиц. Говорить о том, что сохранится доступность жилья хотя бы на существующем уровне, уже не приходится, при переходе на другую модель функционирования все издержки будут заложены в цену реализации. Стоимость квадратного метра даже со сниженной ставкой по корпоративному кредиту на 2% вырастет на 30–40%».

Но есть у экспертов и точка зрения, что цены на жилье не вырастут. Вырастет себестоимость, а значит, упадет рентабельность строительного рынка. Цена устанавливается не волей строителей, а рынком, и вряд ли потребитель станет в таких же объемах покупать жилье на 40% дороже, чем оно стоит сейчас, по крайней мере, падение спроса при таком увеличении будет для строительного рынка фатальным.

«С изменением источника финансирования не изменится ситуация с подачей продукта покупателю, а на сегодня для масс-маркета это цена, срок реализации проекта, набор минимальных требований к инфраструктуре жилого комплекса. Так что в отношении маркетинга продукта, в любом случае, застройщик будет подстраиваться под потребности покупателя, вне зависимости от источника финансирования», — полагает Михаил Зарубин, генеральный директор ЗАО «47 Трест».

Антон Комаров, заместитель руководителя бизнеса ипотечного кредитования и расчетов по сделкам с недвижимостью

банка «Санкт-Петербург», обращает внимание на то, что на текущий момент механика работы тех изменений, которые сулит 214-ФЗ, неочевидна, в частности, источник финансирования для погашения процентов по проектному кредитованию остаются под вопросом. «Можно предположить, что у банков необходимость использования проектного финансирования застройщиками вызовет больший интерес к данному виду кредитования, учитывая сегодняшний объем выводимых на рынок проектов. В то же время очевидно, что мелкие игроки рынок покинут, конкуренция обострится, а стоимость «квадрата» вырастет», — считает эксперт.

НЕ ВСЕ УМЕЮТ Михаил Ривлин, заместитель председателя правления «Охта Групп», обращает внимание на то, что сегодня далеко не все банки предоставляют возможность проектного финансирования. Да и не все девелоперы умеют работать с этим инструментом. «Мы наверняка будем свидетелями массового старта проектов в мае-июне 2018 года, до вступления в силу закона. Реальные проекты по новому законодательству начнутся не раньше конца осени — начала зимы 2018-го. Потолок ставки кредитования, скорее всего, будет искусственно ограничен», — рассуждает господин Ривлин.

Он также уверен, что главный эффект нововведения понятен уже сейчас: вырастут цены на квартиры. «Минимально стоимость квартир вырастет на стоимость обслуживания банковского кредита. Максимальный рост предугадать сложно», — говорит он.

Михаил Зарубин отмечает, что у девелопера сегодня есть три источника финансирования любого строительного проекта: средства дольщиков, банковское (проектное) финансирование и собственные средства. Собственные средства девелопера составляют от 20 до 40% всего объема капитальных вложений, которые требуются для строительства, средства дольщиков — около 50%. Остальное — заемные средства от кредитных организаций (проектное финансирование — не более 50%).

«С учетом нововведений пропорции финансирования изменятся. Рискуют в данном случае небольшие компании, которые не смогут привлечь банки как инвесторов строительства, а значит, они просто уйдут с рынка», — согласен с коллегами господин

Зарубин. При этом рост стоимости жилья после нововведений очевиден не для всех девелоперов.

Пока же строители присматриваются к зарубежному опыту. Коммерческий директор ГК Docklands Development Екатерина Запороженко отмечает, что на Западе схема работы такова: девелопер — владелец участка собирает предварительные заявки от потенциальных покупателей, желающих приобрести жилье в этом месте. «Если таковых набирается от 30 до 50%, он идет в банк, где показывает проект, говорит: вот, у нас есть такой спрос по такой цене, и банк выдает проектное финансирование. По завершении строительства он продает желающим уже готовые квартиры. Есть еще вариант, когда покупатели кладут деньги, равные стоимости квартиры, на эскроу-счета в банке, а банк финансирует строительство. Скорее всего, к этим вариантам придем и мы», — приводит она пример.

УСЛОЖНЕНИЕ НЕИЗБЕЖНО Финансовая служба ГК «Пионер», направление «Санкт-Петербург», полагает, что планируемый уход от долевого строительства потребует масштабных изменений и серьезной работы внутри банковских структур. «Полный уход от долевого строительства усложнит ситуацию и для самих банков. Строительный цикл любого проекта занимает от двух до пяти лет. Принимая решение о выделении кредита, банку потребуется оценить проект в перспективе как минимум двух лет: как он будет продаваться, по каким ценам и какими темпами, когда будет достроен. Сделать это сложнее, чем в случае, когда продажи стартуют в процессе строительства», — говорят специалисты ГК «Пионер».

«Более разумным был бы не полный уход от долевого строительства, а изменение его механизмов. Например, более активное применение схемы с эскроу-счетами, которая, с одной стороны, защищает дольщиков, с другой — дает гарантии банкам, позволяет им адекватно кредитовать застройщиков», — считают в финансовой службе компании.

Константин Матыцын, коммерческий директор СК «Гранд-Строй», также считает, что финансовые организации будут выступать в качестве контролеров целевого использования девелоперами средств дольщиков. «Для этого банки будут вынуждены привлекать сторонние организации,

увеличивать штат. Как следствие — расходы лягут в виде повышенных процентов по кредитам на застройщика. Разумеется, это скажется на повышении стоимости жилья», — полагает он.

Некоторые девелоперы уже несколько лет перешли на проектное финансирование и продают готовые дома. Сергей Ярошенко, генеральный директор группы компаний КВС, уверен, что проблема защиты дольщиков от недобросовестных застройщиков будет существовать всегда, пока жилье продается на этапе строительства. «Хотя 214-ФЗ сделал рынок более прозрачным и безопасным, стопроцентной гарантии он не дает. Проектное финансирование, когда банк контролирует работу застройщика, которому предоставляет средства под конкретный проект, может стать дополнительной защитой дольщика», — отмечает он.

Группа компаний КВС использует кредитные средства для строительства жилых объектов с момента реализации первого инвестиционного проекта «Gusi-Лебеди». Он был профинансирован банком ВТБ, так же, как и жилые комплексы «Линкор» и «Иван-да-Марья». Сейчас ВТБ финансирует проекты комплексного освоения территории «Новое Сертолово» и «Ясно. Янино», которые реализуются во Всеволожском районе Ленинградской области. С участием средств кредитной линии банка МБСП реализуются жилые комплексы «Киррилл и Дарья», «Крылья», G9, а также перспективный проект «Континенты».

Александр Лелин, генеральный директор компании «Главстрой-СПб», полагает, что переход к проектному финансированию потребует не менее двух-трех лет при благоприятном развитии событий и окажет влияние на объемы ввода и стоимость жилья. «На рынке будут работать только крупные и надежные девелоперы, что снизит риски для банков, которые, в свою очередь, будут иметь больше контролируемых функций. В этом вопросе главное — найти точку равновесия, создать условия, учитывающие интересы банков, застройщиков и возможности покупателей», — считает эксперт.

Девелоперы уверены, что переход на новую схему возможен только при четко разработанных алгоритмах, всесторонней поддержке правительства и политики сдерживания в отношении роста процентов по кредитам. ■

РАЗВЛЕЧЕНИЯ ЖДУТ ИНВЕСТИЦИЙ ПЕТЕРБУРГУ НУЖНО БОЛЬШЕ КРЫТЫХ ПАРКОВ РАЗВЛЕЧЕНИЙ, ПОЛАГАЮТ ЭКСПЕРТЫ. ДЛЯ УСПЕХА ВАЖНА НЕЗАУРЯДНАЯ ИДЕЯ. ОДНАКО ИНВЕСТИРОВАТЬ В ЭТОТ СЕГМЕНТ ГОТОВЫ ДАЛЕКО НЕ ВСЕ. ДОХОДЫ КРУПНЫХ ИГРОКОВ РЫНКА ПАДАЮТ УЖЕ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ, И ПРОГНОЗЫ ИНВЕСТИТОРОВ НА 2018 ГОД НЕ ДОБАВЛЯЮТ ОПТИМИЗМА. КРИСТИНА НАУМОВА

Петербургский рынок крытых развлекательных парков в основном представлен в составе торговых центров в виде якорных арендаторов либо игровых комнат, говорит руководитель отдела исследований компании JLL в Петербурге Владислав Фадеев. В течение последних пяти лет в петербургских торговых центрах на долю развлечений приходится чуть более 20%

арендуемой площади. До 2010 года эта цифра была на уровне 15%, причем в основном за счет кинотеатров.

В Петербурге единственным развлекательным парком, обособленным от торгового комплекса, можно считать Maza Park, говорит господин Фадеев. Проект включает в себя аттракционы, игровые автоматы, кафе и бары.

На долю крупных игроков приходится не более 30–40% всего рынка крытых развлекательных парков, полагает Павел Тимец, владелец компании «Крытые парки аттракционов» (Maza Park в Петербурге, Fun24 в Казани, Galaxy Park в Смоленске). К крупнейшим паркам развлечений в Петербурге, по его словам, можно отнести развлекательную часть в ТРЦ «Пи-

терлэнд», куда входят аквапарк, картинг, батуты. Также можно отметить развлекательные площадки в ТРЦ «Гранд-Каньон», детский центр «Хэппилон» в ТЦ «Галерея» и большой, но пустующий ТРЦ «Пулково».

Управляющий директор департамента управления активами и инвестициями NAI Весар Ольга Шарыгина отмечает, что парк развлечений и торговый центр