

# «УБЕДИТЬ ИНВЕСТОРОВ ВЛОЖИТЬ В ТЕБЯ ДЕНЬГИ, ПОЖАЛУИ, ЕЩЕ СЛОЖНЕЕ, ЧЕМ УБЕДИТЬ БАНК ДАТЬ КРЕДИТ»

ПОПРАВКИ В ЗАКОН «О ДОЛЕВОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ», ВСТУПАЮЩИЕ В СИЛУ С 1 ИЮЛЯ, ПРЕВРАТЯТ БАНКИ В ОБЯЗАТЕЛЬНЫХ УЧАСТНИКОВ РЫНКА ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА. ПРИ ЭТОМ ДАЖЕ САМИ БАНКИРЫ ПРИЗНАЮТ, ЧТО ИЗ ПЯТИ ДЕСЯТКОВ БАНКОВ, УПОЛНОМОЧЕННЫХ РАБОТАТЬ С ЭСКРОУ-СЧЕТАМИ, СОТРУДНИЧАТЬ С ЗАСТРОЙЩИКАМИ ПО НОВОЙ СХЕМЕ ГОТОВЫ ТОЛЬКО ОКОЛО ДЕСЯТИ. ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР ХОЛДИНГА LEGENDA АЛЕКСЕЙ ЛУКЬЯНОВ В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВВ ВЕРОНИКЕ ЗУБАНОВОЙ РАССКАЗАЛ О ВЛИЯНИИ НОВЫХ ПРАВИЛ ИГРЫ НА СТРОИТЕЛЬНУЮ ОТРАСЛЬ И О ВЫХОДЕ НА ПУБЛИЧНЫЙ РЫНОК ЗАИМСТВОВАНИЙ.

**BUSINESS GUIDE:** Какая роль на строительном рынке отводится банкам после законодательных изменений?

**АЛЕКСЕЙ ЛУКЬЯНОВ:** Банк становится незаменимым участником процесса: если раньше застройщики решали, использовать банковские кредиты или нет, то теперь реализация проекта без привлечения кредитов невозможна. Роль банка не только в том, чтобы открыть эскроу-счет, а главным образом — в обеспечении объекта проектным финансированием.

**BG:** Ожидают ли девелоперы сложностей в этих новых отношениях?

**А. Л.:** Поскольку решение о реализации того или иного проекта будет принимать банк, проект должен будет соответствовать жестким требованиям. Банк будет оценивать не только сам проект, но и в целом деятельность застройщика — качество портфеля его проектов, прозрачность, надежность и репутацию. Вот к прозрачности на данный момент, пожалуй, самые большие вопросы, ведь на рынке Санкт-Петербурга только несколько строительных компаний являются публичными, в том числе «Легенда». Банки будут готовы работать лишь с теми компаниями, в надежности которых уверены на 100%. Не соответствуешь требованиям, не можешь показать убедительную бизнес-модель проекта — не получишь доступ к финансированию.

**BG:** И как же убедить банк дать финансирование?

**А. Л.:** Девелоперам придется менять финансовую стратегию. Раньше многие, особенно крупные застройщики, использовали так называемый принцип единого котла, когда поступающие от продаж средства могли перераспределяться между проектами или очередями. То есть всегда была возможность заткнуть дыры там, где приток финансирования «проваливался». Теперь каждый проект должен быть доказано эффективным, устойчивым и самодостаточным. Это значит, что финансовая модель должна не только показать конечную рентабельность, но и планировать стабильные финансовые поступления на эскроу-счета, а это напрямую завязано на ценовую и маркетинговую политику.

**BG:** И как должна будет измениться ценовая политика?

**А. Л.:** Думаю, значительно всего корректировать свою ценовую политику придется застройщикам, которые привыкли рабо-



тать «на потоке» с минимальной маржей, реализуя проекты в основном за счет текущих поступлений от дольщиков. Они могли гибко управлять ценообразованием в зависимости от текущей конъюнктуры рынка, зачастую даже не понимая, к какой норме прибыли они придут к моменту завершения проекта. Теперь такая схема будет нежизнеспособна. В финансовую бизнес-модель придется сразу закладывать и стоимость заемных денег, и рост себестоимости строительства (он составляет в среднем 4–7% в год), и норму рентабельности. Помимо этого, банки тестируют финансовую модель на стресс-сценарий, то есть с учетом риска возможного падения цен на 20%. Соответственно, в перспективе ближайших двух-трех лет это может привести к росту цен по рынку минимум на 15–20%, с учетом ожиданий, что земля будет дешеветь, а ее доля в себестоимости снизится.

**BG:** Насколько резко поменяется рынок в связи с новыми законодательными нормами?

**А. Л.:** Последние поправки в 214-ФЗ обеспечат более или менее плавный переход рынка на новые правила работы. Сейчас около 70% проектов, находящихся в реализации, подпадают под так называемые «старые правила» и могут быть завершены на привлеченные по договору

долевого участия (ДДУ) средства дольщиков. Таким образом, у застройщиков есть полтора-два года на адаптацию своей бизнес-модели к новым правилам. Девелоперам теперь нужно будет очень аккуратно подходить к формированию земельного банка: по новым правилам гораздо проще будет работать с точечными небольшими проектами с понятной рентабельностью и минимумом рисков. Эра многолетнего застраивания «полей» миллионами квадратных метров уйдет в прошлое.

**BG:** Как это отразится на потребителях?

**А. Л.:** Покупателям первичного жилья стоит ожидать снижения объема предложения на рынке, то есть сужения выбора, и роста цен на качественные проекты в хороших городских локациях.

**BG:** А как на законодательные изменения реагирует ваш холдинг?

**А. Л.:** Проектное финансирование как инструмент давно используется застройщиками. Правда, если посмотреть на статистику, то регулярно привлекает проектное финансирование лишь небольшая часть игроков рынка. В рамках Петербургского международного экономического форума Минстрой назвал цифру 20% — это доля застройщиков, которые имели опыт работы по проектному финансированию. Это катастрофически низкий показатель, который свидетельствует о том, что у большинства из них нет ни опыта, ни компетенции в общении с банками на одном языке. Мы работаем с проектным финансированием давно и эффективно. Мы также применяем альтернативные схемы финансирования проектов.

**BG:** Какие еще схемы вы используете?

**А. Л.:** Еще до появления новых законодательных инициатив мы работали с крупными институциональными инвесторами. В 2017 году наш объект «Legenda Комендантского» стал первым в Петербурге, который смог удовлетворить требования закрытого ПИФа недвижимости банка «ВТБ Капитал». Фонд приобрел на старте 6 тыс. кв. м будущих квартир с последующим обратным выкупом застройщиком с учетом своего интереса. Эта схема очень выгодна и удобна обеим сторонам, но не слишком распространена на рынке из-за высоких требований, предъявляемых инвестором. Впоследствии мы повторили этот успешный опыт с УК «БСПБ Капитал». Еще один эффективный инструмент — облигационные займы.

**BG:** В июле прошлого года вы дебютировали на публичном рынке заимствований. Вы довольны результатом?

**А. Л.:** Да, довольны. Несмотря на то, что наш выход совпал с не самой благоприятной конъюнктурой для финансового и девелоперского рынков. Но мы не отказались от своих планов. Для нас было важно зарекомендовать себя и оценить свою востребованность, чтобы в дальнейшем размещать бумаги на бирже. Дебютное размещение привлекло 1,5 млрд рублей, причем это было стопроцентно рыночное привлечение. Это было первым пробным шагом реализации нашей десятиллиардной программы займа. Сейчас наши бумаги очень активно торгуются на вторичном рынке: около 40% облигаций находится на руках у физических лиц, высокая доля вторичных сделок — это хороший результат. Следующее размещение мы планируем уже под более низкий процент.

**BG:** Насколько распространен этот инструмент в строительной отрасли?

**А. Л.:** До сих пор он был не слишком популярен, ведь чтобы получить кредитный рейтинг и стать публичной компанией, компания должна быть абсолютно прозрачной, должна иметь выверенную организационную структуру, доказать свою эффективность и надежность. «Легенда» несколько лет готовилась к выходу на публичный рынок, приводя финансовую отчетность в соответствие с МСФО, корректируя финансовую модель, проходя аудит. Если застройщик работал по совершенно иным финансовым схемам, сразу запрыгнуть в этот поезд у него не получится. Убедить инвесторов вложить в тебя деньги, пожалуй, еще сложнее, чем убедить банк дать кредит.

**BG:** Обеспечены ли текущие проекты «Легенды» финансированием и какие из них будут реализовываться по старым правилам?

**А. Л.:** На данный момент мы получили уже четыре справки о соответствии строительной готовности, позволяющей привлекать деньги по ДДУ. По всем текущим проектам есть либо проектное финансирование, либо иные источники привлечения средств. Новые мы будем финансировать как через эскроу, так и через другие инвестиционные схемы без использования эскроу-счетов. Сейчас эти инструменты на стадии проработки с инвесторами. ■