

ОБОЙТИСЬ БЕЗ ДОЛЬЩИКОВ

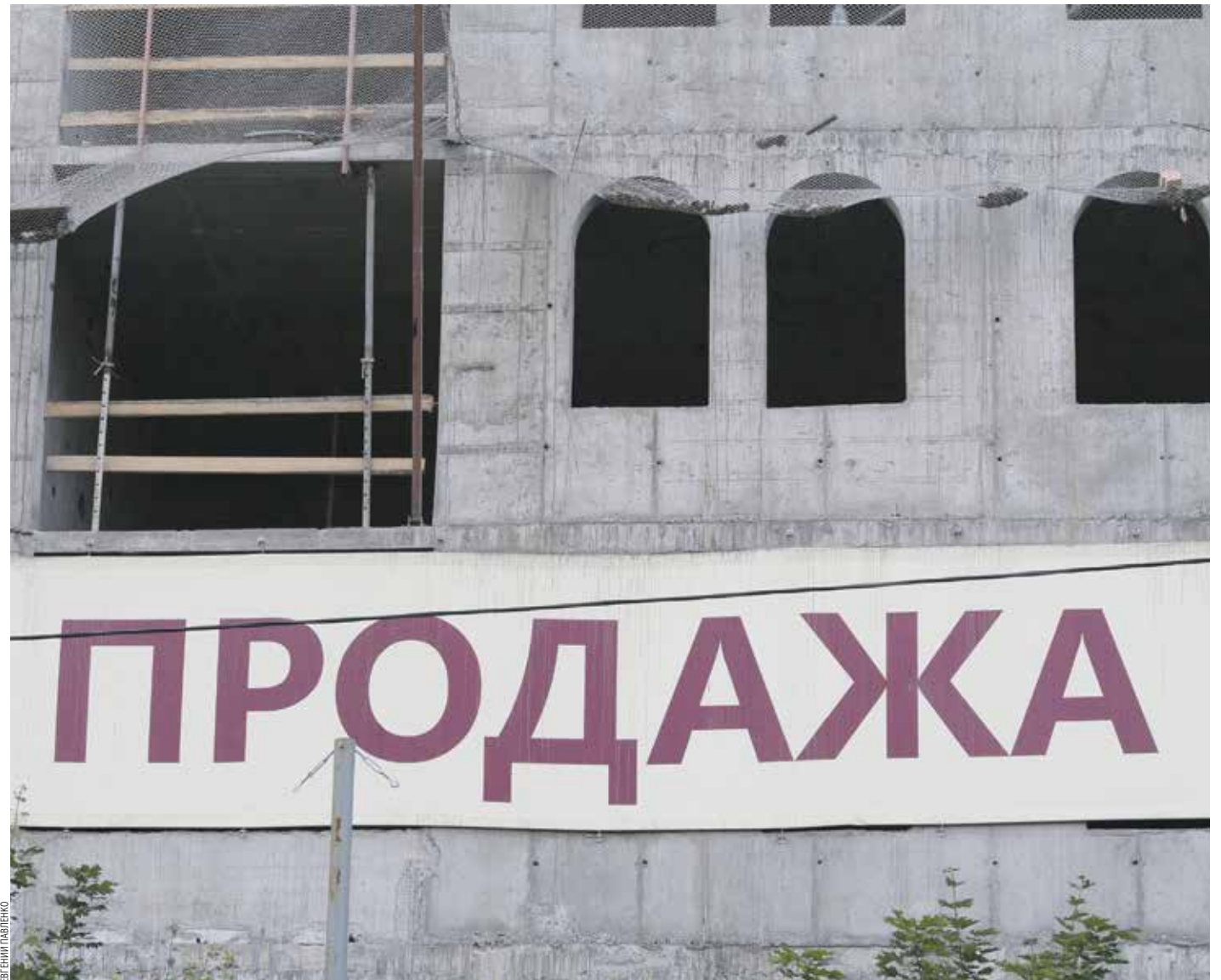
ИЗМЕНЕНИЯ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ, РЕГУЛИРУЮЩЕМ ПРИВЛЕЧЕНИЕ СРЕДСТВ ЧАСТНЫХ ИНВЕСТОРОВ В СТРОИТЕЛЬСТВО ЖИЛЬЯ, ЗАСТАВЛЯЮТ СТРОИТЕЛЕЙ ИСКАТЬ НОВЫЕ МОДЕЛИ РЕАЛИЗАЦИИ СВОИХ ПРОЕКТОВ. ОДНАКО, КАК ПОЛАГАЮТ ЭКСПЕРТЫ, СХЕМА, ПРИ КОТОРОЙ СТРОИТЕЛЬ СНАЧАЛА ВВОДИТ ЖИЛЬЕ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ, А ЛИШЬ ПОТОМ ПРОДАЕТ УЖЕ ГОТОВОЕ ЖИЛЬЕ, ПО-ПРЕЖНЕМУ БУДЕТ ЗАНИМАТЬ ЛИШЬ НЕБОЛЬШУЮ ДОЛЮ НА РЫНКЕ. СРЕДСТВА ДОЛЬЩИКОВ ХОТЬ И ПОДОРОЖАЛИ, НО ВСЕ РАВНО ОСТАЮТСЯ БОЛЕЕ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫМИ, ЧЕМ КРЕДИТЫ БАНКОВ ИЛИ ДАЖЕ СОБСТВЕННЫЕ РЕСУРСЫ СТРОЙКОМПАНИИ. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Эксперты говорят, что до последнего времени жилье уже после ввода в эксплуатацию продавали лишь единицы застройщиков. Роман Лябихов, генеральный директор ГК «Атлант» уверен, что значительно доля такого жилья не изменилась за последний год и не изменится в будущем. «С одной стороны, „построить и продать“ для девелопера выгодно. В том плане, что стоимость квартир можно назначить выше, чем на этапе строительства, да и над покупателями не будет рисков, связанных со сроками строительства. Тем не менее минусов больше. Во-первых, приходится привлекать кредитное финансирование, и те 7–10%, которые прибавляются к цене квадратного метра при продаже готового, по сути, „съедает“ обслуживание кредита. Во-вторых, за счет более высокой цены отсекается целевая аудитория, которая покупает на этапе строительства по соображениям экономии. И даже введение эскроу-счетов и проектного финансирования глобально ситуацию в пользу продажи готового жилья не изменит, ведь по мере накопления средств на эскроу-счете процент по кредиту снижается», — полагает господин Лябихов.

В итоге продажа после завершения строительства — это в большей степени вынужденная мера для девелопера.

ДВА СЛУЧАЯ Господин Лябихов полагает, что до ввода новых правил готовое жилье, когда квартиры продавались дольщикам уже после завершения строительства дома, появлялось в двух случаях. Первый — реализация проблемного проекта. «Так, в частности, было с нашим объектом „Внуково парк“ в Новой Москве. Мы приобрели его у предыдущего владельца, когда строительство было заморожено уже на несколько лет. Понятно, что спрос на этот объект был нулевым. В результате оптимальным решением оказалось не разворачивать рекламную и пиар-кампанию по исправлению репутации проекта, а завершить строительство за счет собственных и кредитных средств, после чего открыть продажи», — рассказал девелопер.

Второй случай — это квартиры, которые остались непроданными до завершения строительства. В последние годы процент таких квартир существенно вырос. Если до кризиса в момент ввода оставалось нераспроданными 3–5% квартир, то к началу текущего года эта доля на рынке Москвы и области, по оценкам господина Лябихова, составляла до 20–30%. «Понятно, что после случившихся массовых задержек в реализации проектов дольщики опасались риска затягивания сроков строительства и предпочитали выбирать объекты высокой степени готовности. В этом плане за три кварта-



ЕСЛИ ДО КРИЗИСА В МОМЕНТ ВВОДА ЖИЛЬЯ ОСТАВАЛИСЬ НЕРАСПРОДАНЫМИ 3–5% КВАРТИР, ТО К НАЧАЛУ ТЕКУЩЕГО ГОДА ЭТА ДОЛЯ НА НЕКОТОРЫХ РЫНКАХ СОСТАВЛЯЛА ДО 20–30%

ла текущего года ситуация не изменилась. Собственно, и не могла измениться: объекты, выведенные на рынок по эскроу-счетам, пока еще находятся в начальной стадии, да и само их количество не так велико, чтобы оттянуть на себя спрос», — рассказывает эксперт.

Сейчас к перечисленным категориям проектов, которые предлагаются к продаже в уже готовых домах, добавятся те, которым отказано в проектом финансировании. Если банк по тем или иным причинам откажет в финансировании строительства, то застройщику придется искать другие источники средств. «В этой ситуации девелоперы, которые чувствуют себя финансово устойчиво, будут инвестировать собственные средства и продавать уже готовое жилье. Хотя сегодня в Московском регионе

уже есть проекты, инвестиции в которые осуществляются через ЗПИФ. Правда, на сегодняшний день это не стало массовым явлением», — замечает господин Лябихов.

СЛИШКОМ МНОГО РЕСУРСОВ Реализация проекта с началом продаж после ввода в эксплуатацию без привлечения кредитных средств потребует инвестирования слишком большого объема собственного капитала, уверены эксперты. Алексей Ефремов, вице-президент по финансам и экономике группы RBI полагает, что такая модель вряд ли будет эффективной. «Банки же в настоящее время не имеют продуктов для финансирования подобных проектов. Но это не значит, что они не появятся. Ранее уже существовал кредитный продукт под названием „схема фондирования“, ког-

да банк брал на себя финансирование до конца строительства с продажей уже готового жилья. Но этот продукт так и не получил широкого распространения», — напоминает эксперт.

В любом случае, такая модель целесообразна для проектов высокой ценовой категории, где цена продаж в комбинации с ликвидностью даст больший эффект при продаже готового объекта. Например, это может быть эффективно при реализации компактного элитного объекта, считает господин Ефремов.

Елена Валуева, директор по маркетингу Mirland Development Corporation, уверена: говорить о том, что изменится на рынке с новыми правилами привлечения дольщиков, сейчас преждевременно — делать это можно будет с уверенностью через