

ТРЕВОГА

# Деньги — строителям

Застройщики озадачены тем, где взять средства на свои проекты

Оксана Клиницкая

Строительные компании и девелоперы испытывают трудности с получением банковских кредитов уже не первый год. В этой проблеме попытались разобраться участники круглого стола «Год 2015: где взять деньги?». Выяснилось, что, по сути, строителям сейчас остаётся рассчитывать только на ипотечное кредитование. Недоступность для строителей кредитования — это наследие прошлого, считает начальник аналитического отдела УК «Парма-Менеджмент» Дмитрий Тимофеев. «Генералы живут прошлыми войнами, а банки живут прошлыми кризисами. Они помнят, что кредитование строительной отрасли приведёт к плохим долгам», — рассуждает он. Генеральный директор АКБ «Проинвестбанк», Александр Воронцов отмечает, что ограничение кредитования застройщиков обусловлено политикой Центробанка, который активно рекомендует банкам учитывать стро-

ительные компании в зоне повышенного риска относиться к ним осторожно. «Когда поступают прямые указания от ЦБ, избегать их мы не можем», — признаётся Воронцов. Заместитель генерального директора по экономике и финансам «КД Групп» Владимир Пучнин напоминает, что Центробанк направил письмо об осторожном кредитовании строительства в 2013 году, то есть когда экономическая ситуация была стабильной. Поэтому вряд ли стоит надеяться на улучшение политики ЦБ в кризисное время. Есть и ещё одна глобальная причина ограничения проектного финансирования. «Почему банки не кредитуют строителей? Банальное отсутствие денег. Как бы ни говорили, что в банках всё хорошо и они денег не клюют, это не совсем так», — заверяет Воронцов. Дмитрий Тимофеев замечает, что после введения против России санкций отечественные бизнесмены, в том числе и банки, уже не имеют доступа к «дешёвым» деньгам. Разочаровавшись в поддержке банков, застройщики рассчитывают на муниципальные заказы, подтверждённые бюджетным финансированием. Но и здесь не всё просто. В условиях кризиса из-за секвестра бюджетов всех уровней власти сокращают объём госзаказов. «Мы не можем получить от края и муниципалитетов гарантий того, что объекты, которые построим, будут профинансированы», — рассказывает президент НП «Стройгарант» Николай Андреев. Кроме того, если ранее предусматривались авансы, сейчас они не предоставляются. Строительным компаниям необходимо возводить объекты на свои либо на заёмные средства. Это приводит к отсутствию заявок на конкурсы и аукционы. Например, власти Березников искали подрядчика для строительства детских комбинатов стоимостью 60–65 млн руб., на торги не заявилось ни одного участника, потому что предусмотрена оплата после сдачи объектов в эксплуатацию, приводит пример строитель.

Представители строительного рынка рассчитывают на улучшение доступа к финансовым ресурсам через полгода. «Возможность строить появится в конце 2015 года, но этот год будет потерян», — предполагает Николай Андреев. «Если увидим ключевую ставку Центробанка в 8–9% до конца года, строителям будет легче жить в четвёртом квартале», — надеется Александр Воронцов. Дмитрий Тимофеев ожидает увеличения объёмов выдачи ипотеки, которая является «двигателем для российской экономики», а для банков служит важным рынком кредитования. «В строительство можно вложить большие деньги, и у нас есть спрос: обеспеченность жильём очень низкая», — убеждён аналитик. По его оценке, ипотечный рынок России составляет 4 трлн руб., в то время как активы банковской системы близки к 70 трлн руб., то есть от ВВП ипотека занимает «считанные проценты». В других странах ипотечный рынок может составлять 100% от ВВП, в США до кризиса ипотечный рынок был больше госдолга.

ПРОЕКТ

# Александр Львовский: Призваны заложить традицию фамильных усадеб

HONKA приступила к реализации нового проекта в Перми. Финская компания построит загородный жилой комплекс «Королёвские дачи». О проекте рассказал генеральный директор московского представительства ООО «РОССА РАКЕННЕ СПб», эксклюзивного дистрибьютора HONKA в России, Александр Львовский. — Александр Николаевич, вы выводите новый проект на рынок в кризисное время. Не страшно? — Нет, не страшно. Когда начинать, как не в кризис? Самое время. — Пролейте свет на новый проект «Королёвские дачи». — «Королёвские дачи» — это загородный комплекс европейского уровня премиум-класса на берегу Камы, неподалёку от Чусовского моста, в 30 минутах езды от центра Перми. Площадь комплекса составит 32,5 га, он поделён на 76 земельных участков площадью от 15 до 71 сотки, в том числе предусмотрено четыре VIP-резиденции на обособленной территории с видом на Каму. В основе детально проработанной концепции находится архитектурно-планировочное решение, которое позволяет сохранить живописность территории с её вековыми елями и соснами. Более 30% площади отведено под дороги и объекты инфраструктуры. Предусмотрены велосипедные дорожки, парковые зоны, детские площадки, пляж, при-

чал, теннисный корт, автостоянки и универсальные спортивные площадки — всё органично впишется в ландшафт комплекса. Концепция застройки посёлка предлагает покупателям выбор участков, различных по характеристикам, расположению и видам. Кроме того, в загородном комплексе есть несколько кварталов, в каждом из которых предусмотрены свои обособленные парковые зоны с детскими площадками. «Королёвские дачи» призваны заложить традицию фамильных усадеб в Прикамье. Надеемся, они зададут новый формат загородных посёлков Перми. — Что уже сделано? — В посёлке уже проложено электричество, подводится газ и ведутся работы по прокладке телефонии и интернета. Водоснабжение будет обеспечено двумя скважинами. Готовая инфраструктура поднимает статус посёлка, не нужно ничего ждать — приходи, стройся и живи. Сейчас возводим демонстрационный дом, он будет готов к показу уже летом 2015 года. — На каких условиях можно стать домовладельцем в «Королёвских дачах»? — Купить участок в «Королёвских дачах» можно по договору подряда с последующим строительством жилого дома, которое занимает девять месяцев. Можно выбрать архитектурный проект из нескольких, разработанных как HONKA, так и бизнес-сообществом APXWOOD,

в партнёрстве с которым реализуются «Королёвские дачи». В частности, HONKA предлагает девять типовых проектов домов, APXWOOD — пять. При этом возможно бесконечное число их вариаций. Дома по проектам HONKA будут построены из финской древесины, по проектам APXWOOD — из российской. Других принципиальных отличий не запланировано. Уровень домов будет высоким независимо от проекта. HONKA традиционно славится индивидуальным, «семейным» подходом к каждому заказчику. Выбирать проект и планировку дома будем вместе с клиентом. Можете быть уверены: вы не просто покупаете у нас дом — вы получаете весь спектр услуг и любую необходимую поддержку наших специалистов на всех этапах реализации проекта и по его завершении. Помимо проектирования, производства и строительства мы также отвечаем за инженерное обеспечение, интерьерный дизайн, ландшафтную архитектуру и все вопросы эксплуатационного обслуживания дома. Мы обеспечим гарантийное эксплуатационное обслуживание в течение двух—пяти лет в зависимости от сложности дома. Владельцы могут рассчитывать и на постгарантийное сопровождение. Остаётся добавить, что продажи земли уже открыты. Стоимость земельных участков находится в пределах от 2,5 млн руб. до 10 млн руб., домов — от 10 млн руб. до 25 млн руб.



— HONKA уже реализует проекты загородных посёлков в Санкт-Петербурге, Москве, Казани, Екатеринбурге, Новосибирске. Чем они отличаются от финских? — Среднему классу в Финляндии присущи умеренность, скромность, эклектика. Российский заказчик более продвинут как в запросах архитектурных решений, так и в планировке и дизайне.



**КОРОЛЁВСКИЕ ДАЧИ**  
ЗАГОРОДНЫЙ КОМПЛЕКС

**614007, г. Пермь,  
ул. Н. Островского, 59/1,  
БЦ «ПАРУС», оф. 1002/1,  
тел. +7 (342) 215-07-77**