

## СТРОИТЕЛЬСТВО/НЕДВИЖИМОСТЬ

РАЗГОВОРЧИКИ

# Нет денег — нет строек

*В рамках V Архитектурно-строительного форума эксперты обсудили, где строителям взять средства*

Оксана Клиницкая

Разговор крутился вокруг двух вопросов, ставших уже «вечными»: когда закончится кризис и когда банки начнут кредитовать строителей. Источников ресурсов на самом деле участники форума определили несколько. Но доступ к ним осложняет бюрократия.

Генеральный директор АКБ «Проинвестбанк» Александр Воронцов полагает, что финансировать стройки можно за счёт собственных средств, за счёт банков, других финансовых институтов, частных компаний. «Вопрос риторический, однозначного ответа на него нет. Каждый выживает по-своему», — оценивает Александр Воронцов.

Строители могут получить деньги, в частности, от АИЖК: в виде субсидированной процентной ставки на покупку жилья, выкупа закладных, предоставления банкам дополнительной ликвидности для жилищного кредитования. Есть также Фонд содействия реформированию ЖКХ — прямые инвестиции на развитие коммунальной инфраструктуры. «В рамках этих институтов государство реально закачивает существенные деньги в экономику», — отмечает банкир. — Это живые деньги, за которыми нужно обращаться, тщательно готовить заявки. Понятно, что в России ничего не делается просто, это процесс достаточно сложный, надо пройти три круга ада, но результат достигим».

«Строители абсолютно справедливо ругают банкиров за то, что они не дают кредиты. Это три-четыре банка, остальные 60, которые представлены на территории края, занимают незначительную долю рынка», — признаёт Воронцов.

«Банки преодолели кризис ликвидности, и если в 2015 году они ходили с протянутой рукой, искали ресурсы и не кредитовали, потому что денег не было, то сейчас у банков денег достаточно много, но кредитовать некого», — при этом замечает банкир. Он поясняет, что строительные компании не могут сформировать резервы под возврат кредитов.

В 2015 году застройщики существенно ухудшили свои финансовые показатели. В частности, наблюдается падение выручки, рост дебиторской и кредиторской задолженности, качество которой изменить крайне сложно.

Наиболее многочисленную группу прошлого года банкиры именуют «подряд любой ценой». Это незначительные мелкие компании, которые пытались собрать все тендеры и выполнить их на субподряде. Число обращений с их стороны снизилось больше чем в два раза. Они либо закрылись и ушли с рынка, либо научились выполнять подряды сами.

Жизнь пермских строителей осложняет и то, что пермские офисы иногородних банков полностью лишены самостоятельности. «Когда 80% решений принимается в Москве, это печально», — не скрывает Воронцов. По его

словам, банки проводят не экспансию, они ведут существующих клиентов, разрабатывают вместе с ними совместные программы кредитования покупателей квартир.

Другая проблема — население не обеспечивает высокий платёжеспособный спрос. «Если людям нечего есть, ипотечные кредиты они платить не будут», — прямолинеен Воронцов.

По словам Воронцова, на первый план выходят не строительные компетенции компании, а её способность выживать в трудных финансовых условиях и работать на собственных средствах.

Теперь генеральные подрядчики, выбирая субподрядчиков, отдают предпочтение не их технической компетенции или способности быстро реализовать проект, а способности наладить финансирование.

«Финансирование тормозит безграмотность, пассивность и бюрократия. Одни компании не могут рассчитать и доказать, что они способны вернуть кредит, а другие ждут, когда что-то изме-

нится», — откровенен эксперт отдела коммунальной инфраструктуры и энергосбережения Министерства строительства и ЖКХ Олег Смирнов.

Смирнов рассказывает, что на федеральном уровне принято решение облегчать подвод к новостройкам сетей, стоимость которых составляет 30–40% стоимости проекта. Также на рассмотрении находится несколько решений, которые облегчают застройщикам кредитование в банках.

«Вместо того чтобы строить, вы вынуждены заполнять заявки, заниматься крючкотворством», — с пониманием говорит заместитель директора Информационно-делового центра Татьяна Мачихина. Она отмечает, что в сфере строительства на госзаказ израсходовано в Пермском крае более 2 млрд руб. Такие деньги разыгрываются практически ежегодно. Чем крупнее лот, тем сложнее составить на него заявку, тем меньше на него претендентов.

«Не скажу, что что-то изменится, с июля будет тяжелее работать», — откровенна Мачихина. Заказчики могут указывать любые показатели, и с 1 июля они будут обязаны указывать показатели применяемых и используемых товаров с учётом ГОСТа. А с этого года заказчик должен указывать в заявке страну происхождения материалов в соответствии с классификатором.

Татьяна Мачихина отмечает распространённую в госзаказах игру слов и рекомендует внимательно прочесть инструкции и после приступать к заполнению заявок. «Заполнение и подача заявки — дело архисложное. Получить заказ тяжело, получить свои деньги тоже непросто», — уверяет эксперт. Она отмечает участвовавшие случаи, когда заказчики удерживают из контракта средства, которые начислены в качестве процентов за просрочку исполнения обязательств: неустойка, штрафы, пени.

Генеральный директор СРО НП «Строители Урала» Виктор Терентьев отметил отрицательное влияние на строительный сектор многочисленных реформ. «Строительный комплекс — это локомотив, но кто-то умело откручивает гайки, чтобы этот локомотив остановился», — удручён строитель.

И всё же, по мнению сертифицированного международного инвестиционного аналитика Дмитрия Тимофеева, кризис заканчивается. Он отмечает, что банки снижают процентные ставки по кредитам, но слишком лёгкими они не будут. Это связано, в частности, с отношением населения к национальной валюте.

«Чтобы россияне начали доверять рублю, потребуются годы», — уверяет аналитик.

ФОТО КОНСТАНТИН ДОЛГАНОВСКИЙ

