

РАЗВОРОТ

та в проектном финансировании», — отмечает генеральный директор «Орсо групп» Михаил Бесфамильный.

По его словам, сложности вызывает и оценка строительства. Например, банк говорит, что себестоимость строительства составит условные 37 тыс. руб. за «квадрат», а застройщик утверждает, что 34 тыс. руб.

«В итоге, если принять во внимание расчёты банка, стоимость реализуемого жилья составит условные 63 тыс. руб. за 1 кв. м, а не 60 тыс. руб., как мы планировали. А это сразу замедлит темпы продаж», — считает Бесфамильный и добавляет, что подобных моментов немало и, хотя они не носят критический характер, всё же влияют на весь процесс реализации.

Помимо этого, застройщики сетуют на избирательность банков: кому-то они могут дать кредит на более выгодных условиях, кому-то — на менее выгодных, и какого-то единого критерия этого выбора нет. Тем самым банки, фактически пока не имея разработанного продукта, могут регулировать себестоимость строительства, а значит, и конечную цену.

«Пока такая схема не может называться рыночной», — говорит один из застройщиков.

Наталья Андаева соглашается с тем, что существуют разные подходы к проблеме банков и девелоперов: «Приведу простой пример. По нашим расчётам, финансовые затраты нашего проекта равнялись 115 млн руб., а банк оценил их в 2,5 раза больше — 280 млн руб. Также в своей модели он «удлинил» продажи — по банковским расчётам, 35% квартир мы продали бы уже после завершения строительства. При этом мы традиционно продаём все квартиры за год до ввода объекта в эксплуатацию. Кроме того, банк понизил на 3% предполагаемую цену продажи».

По словам собеседника, на текущий момент ключевая проблема в том, что оценка рисков проекта — не типовая задача. «У каждого проекта и у каждого девелопера есть свои особенности. Банки должны накопить огромный опыт в этом вопросе, чтобы сформировать стандарты работы и оценки. А это произойдёт не скоро», — поясняет Наталья Андаева.

Михаил Бесфамильный считает, что адаптация и застройщиков, и банков, и всего рынка может занять до двух лет: именно в этот период стоимость жилья в домах, строящихся по проектному финансированию, фактически будет выше рыночной, в отличие от домов, достраиваемых по старым правилам.

Генеральный директор ГК «Кортрос» Станислав Киселёв считает, что адаптация займёт значительно меньше времени — месяца два.

Помимо этого, застройщики отмечают положительную тенденцию: общих нерешённых вопросов становится меньше, по крайней мере по сравнению с осенью и зимой, когда «было вообще ничего не понятно».

По словам финансового директора АО «СтройПанельКомплект» Ирины Плотниковой, открытым остаётся объём собственных средств застройщиков, при котором банки соглашаются выдавать кредиты на конкретные проекты: кто-то согласен на 10% собственных средств, кто-то требует 15%.

Также не до конца понятен вопрос, связанный с процентной банковской ставкой для застройщиков. Если банки зачастую декларируют 5–6%, то в реаль-

ности она составляет 9–10%. И даже несмотря на то, что ставка при больших темпах продаж теоретически может быть снижена даже до 0,01%, многие застройщики в это не верят.

На круглых столах и общих совещаниях всегда поднимается как минимум один большой проблемный вопрос, на который представители банков не могут ответить. Например, во время майского архитектурно-строительного форума один из застройщиков спросил: «Что будет с эскроу-счётами, если мы построили дом, но из-за юридических моментов не можем поставить его на кадастровый учёт в течение полугода?»

Представители всех банков после паузы так и сказали: «На это пока нет ответа!»

Ранее из подобных «системообразующих» вопросов звучал, например, такой: «Что делать, если участок под строительство принадлежит нескольким собственникам, как его межевать?» Банки вроде бы в итоге заявили, что берут эту проблему на себя.

Также один из нерешённых вопросов: «Как будут проходить проверки со стороны банков с учётом того, что кредитные учреждения обязаны сами следить за ходом строительства у своих клиентов?»

Ещё одна проблема — ситуация неопределённости, в которой оказываются застройщики, выбирая земельный участок под будущее строительство. Когда закончатся площадки, уже аккредитованные в банках, при выборе новых площадок не будет уверенности в том, что банк будет кредитовать на них строительство. До оформления права собственности нет и не может быть проектной документации, а значит, банк не имеет информации для принятия решения.

И таких вопросов при каждой встрече набирается добрый десяток.

Это признаёт и краевой министрой. На одной из последних встреч Михаил Сюткин так и сказал: «На сегодня нет формализованной процедуры для кредитных организаций при рассмотрении заявок застройщиков. Каждый раз это фактически индивидуальный продукт и, соответственно, трудоёмкий и длительный процесс как для кредитных организаций, так и для самих застройщиков. Кроме того, законодательно не урегулирована ситуация, связанная с проблемными площадками. Предусмотрено, что банк-кредитор во внесудебном порядке может требовать смены застройщика, но требуется внесение изменений в законодательство о банкротстве».

Цены не удержат

Эти нововведения, наряду с другими факторами, уже влияют на общий рост цен. По данным аналитиков, за последний год средняя стоимость жилья на первичном рынке выросла в среднем на 10,5%.

Рост цен происходит в первую очередь из-за сокращения количества предложений нового жилья. Кроме того, новые формы кредитного финансирования застройщиков заставляют девелоперов поднимать цены на строящиеся объекты. Также к увеличению стоимости приводит постоянный рост цен на строительные материалы.

«В дальнейшем этот тренд сохранится — стоимость новостроек будет расти. До конца года мы ожидаем рост цен на 6–10%. Этому будут способство-

вать отсутствие оборотных средств у застройщиков на реализацию проекта после внесения поправок в 214-ФЗ и новые условия кредитования девелоперов. Если и будут проводиться мероприятия по снижению цен на квартиры, то они будут несущественными и разовыми, в виде акций застройщиков», — считает Наталья Андаева.

По мнению Станислава Киселёва, цены могут вырасти процентов на 15, но точных прогнозов пока не даст никто из застройщиков.

Большинство собеседников склоняются к тому, что в будущем цены уже не удастся снизить. Всё дело в том, что это можно сделать лишь в регионах с высокой рентабельностью, а Пермь, как и большинство городов России, к ним не относится.

О примере изменения цены в рамках проектного финансирования рассказала Анна Черепанова, представитель «Проджект Пермь», московского застройщика, осуществляющего строительство в Перми. По её словам, компания подавала заявку на проектное финансирование. «Но в конце концов мы забрали пакет документов из банка, потому что поняли, что это нерентабельно. Мы поняли, что нам нужно продавать жильё не за 65 тыс. руб. за 1 кв. м, как мы сейчас продаём, а за 73–75 тыс. руб. плюс выплачивать проценты за весь период кредитования. После того как мы перестали использовать счета эскроу, то есть

убрали из проектной декларации и стали продолжать привлекать денежные средства граждан (готовность проекта более 30%), продажи идут», — говорит Анна Черепанова.

«Вопрос в том, что нам на текущий момент не нужны большие продажи, объём денежных средств на счетах эскроу в разы больше объёма выбранного кредита. Поэтому сейчас наша стратегия — не продавать много, будем вести активные продажи на более высокой стадии строительства по более высокой цене», — прогнозирует Наталья Андаева.

Несмотря на ворох проблем и открытых вопросов, застройщики в основном всё же поддерживают переход на проектное финансирование. Общий вывод: в краткосрочной перспективе не избежать минусов периода адаптации с сопутствующим повышением цен. В дальнейшей перспективе реформа правильная, главное, чтобы быстрее был выработан чёткий понятный механизм «на все случаи жизни».

Что касается сокращения количества участников рынка, то все собеседники сказали, что этого не избежать. Но, возможно, для Пермского края этот процесс будет не столь болезненным, так как здесь работает не много застройщиков, которым всё равно придётся жить и работать в новых условиях. И заменить этих основных игроков, по сути, никому.

КСТАТИ

Компания «УралДомСтрой» получила одобрение на проектное финансирование от Сбербанка



В Перми пока только семь объектов получили проектное финансирование по эскроу-счетам. Два из них — это дома №3 и 4 первой очереди ЖК «Ньютон» на ул. Энгельса, 18. Проект реализует компания «УралДомСтрой», которая входит в холдинг «УДС-Групп». Застройщик получил одобрение Сбербанка на применение эскроу-счетов и проектное финансирование объекта. Собственные инвестиции компании в жилой комплекс составят более 15% от проектной стоимости.

«Тот факт, что мы получили одобрение в Сбербанке, говорит о том, что проект ЖК «Ньютон» состоятелен, а расчёты максимально прозрачны. Прежде чем получить одобрение, мы прошли залоговую, юридическую и строительную экспертизы. Наш проект соответствует всем градостроительным требованиям. От местных властей получены все необходимые разрешения, а значит, проблем с вводом дома в эксплуатацию быть не может», — поясняет заместитель генерального директора «УДС-Групп» по экономике и финансам Дмитрий Лысов. Также он отмечает, что дом, получивший одобрение банка, гарантированно будет достроен, поскольку проект будет обеспечен 100%-ным финансированием. «У застройщиков появляется возможность возводить объект независимо от темпов продаж, максимально надёжно, качественно и быстро», — добавляет топ-менеджер.

При этом соглашение между банком и девелопером не ограничивает покупателя в выборе ипотечных продуктов — будущие жильцы могут обратиться за получением кредита в любой банк. В то же время покупатель может рассчитывать на отсутствие рисков при покупке квартиры: банк, выдавший застройщику проектное финансирование, тщательно проверил экономические и иные аспекты строительства. Проекты и участники рынка, вызывающие сомнение у кредитных учреждений, просто не будут допущены к работе с эскроу-счётами и проектному финансированию.

По мнению Дмитрия Лысова, переход на проектное финансирование — это качественно новый этап в строительстве жилья. «Рынок будет отформатирован, в результате чего останутся только профессиональные компании, готовые работать открыто. Мы к этим изменениям уже готовы», — заключает топ-менеджер.



ИСТОЧНИК ПРЕЗЕНТАЦИЯ ООО «УРАЛДОМСТРОЙ», NEWTON59.RU