

Совместная жизнь

Застройщики и банкиры рассказали друг другу о том, как будут вместе работать при новом законодательстве.



Фото: РБК Петербург

Взаимоотношения девелоперов и банкиров становятся теснее, чем раньше. В основном, этому способствуют поправки в законодательство, фактически заменяющие доленое строительство на проектное финансирование. Пока до конца не ясно, как будет работать новая схема финансирования строительства, но ясно, что ее участникам необходимо налаживать диалог. На дискуссии клуба Winner застройщики и банкиры обсудили, как сделать «совместную жизнь» продуктивной, и о чем им предстоит договориться в ближайшем будущем.

Новая реальность

Как рассказали участники дискуссии, для строительной отрасли переломным окажется не 1 июля 2018 года, когда вступят в силу поправки, по сути упраздняющие доленое строительство. Застройщики заранее сформировали

земельный банк и получили необходимое число разрешений на строительство, что позволяет им финансировать проекты по старой схеме с использованием средств дольщиков. По оценке гендиректора СРО А «Объединение строителей СПб» Алексея Белоусова, этого запаса хватит на ближайшие полтора-два года. Соответственно, на практике работа по новым правилам в полной мере начнется только в 2020 году.



Алексей Белоусов («Объединение строителей СПб») (Фото: РБК Петербург)

В то же время, часть строительных компаний, «обезопасивших» себя банком разрешений на строительство, фактически может столкнуться с проектным финансированием раньше, добавляет Белоусов. «Поскольку в конце 2017 года застройщики массово и в спешке получали разрешения на строительство, можно предположить, что часть этих документов была подготовлена некачественно, и застройщикам придется получать разрешения заново – соответственно, строить уже по новой схеме финансирования», - говорит эксперт.

«Пока никто не готов играть по новым правилам», - заметил один из банкиров. Ни застройщики, ни банкиры не имеют представления о новом механизме финансирования строительного проекта в деталях. «Если сейчас, при долевом финансировании, у застройщиков есть средства для уплаты процентов банку, то в новой схеме не прописано, где компания должна изыскать дополнительные

средства на уплату процентов», - говорит Вячеслав Ермолин, вице-президент, курирующий корпоративный блок бизнеса Банка «Санкт-Петербург».



Вячеслав Ермолин (Банк «Санкт-Петербург») (Фото: РБК Петербург)

«Мы не будем вас покупать»

По пессимистичным прогнозам строителей, в новой реальности банки могут стать главными игроками строительного рынка. «Мне кажется, в результате мы придем к конкуренции между «обычными» застройщиками и строительными компаниями, аффилированными с банками. У банков из ТОП-20 немало земельных активов. И, в первую очередь, они будут финансировать развитие своих активов», - опасается гендиректор ЗАО «Ленстройтрест» Валерия Малышева.



Валерия Малышева («Ленстройтрест»)

В ходе дискуссии, на условиях анонимности, банкиры откровенно поделились своим видением схемы взаимодействия со строителями. «Отношения между застройщиком и банком будут выстраиваться как партнерство по распределению прибыли. А поскольку банки, вступая во взаимодействие с девелопером, увеличивают риски, они захотят большей открытости от застройщиков. Иными словами, это будет квазивхождение в компанию. Приобретение строительных компаний – страшный сон банкира. Поэтому в итоге будет перераспределяться какая-то доля прибыли», - пояснил один из собеседников. «Банки могут претендовать на часть прибыли строительного проекта, риски по которому они на себя принимают, но не готовы входить в капитал застройщиков», - подтверждает Вячеслав Ермолин.

Проектное финансирование может поставить под угрозу экономику проектов, замечает Валерия Малышева. «У нас есть опыт работы с проектным финансированием. Сейчас заемные средства составляют не более 30-40% от сметной стоимости строительства. Мы платим банкам по ставке 5,6%. Но если мы будем брать у банка 90% стоимости проекта по ставке 10%, то экономика проектов не «срастется». Механизм будет эффективным только при ставке 4-5%», - утверждает Малышева.

Исходя из этой логики, застройщики выступают за выработку дифференцированного подхода к формированию ставки. «Кредитная ставка должна устанавливаться в зависимости от рейтинга надежности застройщика. Если компания давно работает на рынке и зарекомендовала себя как надежная, то, в соответствии со степенью риска, она может рассчитывать на более низкую цену денег и быструю процедуру согласования», - говорит Виктория Цытрина, директор по правовым вопросам группы «Эталон». «В этом случае ответственный строительный бизнес не пострадает и интересы потребителей будут соблюдены», - резюмирует она.



Виктория Цытрина («Эталон») (Фото: РБК Петербург)

Вверх-вниз

Отдельной темой обсуждения стали прогнозы динамики цен на квартиры в новой реальности. Для участников рынка очевидно, что новые правила приведут к сокращению игроков, а значит, и предложения. Впрочем, снижение объема предложения необязательно сразу повлечет за собой повышение цены.

«К 2020 году мы увидим существенное сокращение рынка, а цена на квартиры пойдет вверх. До этого время цена может опуститься, потому что застройщики будут пытаться продать большие объемы квартир», - предположили представители «банковского крыла» дискуссии. Девелоперы озвучили другие предположения. Директор по продажам «Главстрой-СПб» Юлия Ружицкая

предполагает, что из-за отсутствия дисконта на старте продаж проекта цены на квартиры могут сразу вырасти минимум на 15%.



Юлия Ружицкая («Главстрой-СПб») (Фото: РБК Петербург)

«На каком-то этапе квартиры прогнозируемо станут дороже, - говорит гендиректор ГК «БестЪ» Георгий Рыков. - Вопрос в следующем: найдутся ли деньги у покупателей на покупку этих квартир? Можно построить миллионы квадратных метров, но сможет ли за них заплатить покупатель?»



Георгий Рыков (ГК «Бестъ») (Фото: РБК Петербург)

Застройщики разделятся на группы

По словам Алексея Белоусова, независимо от динамики спроса, последствия перехода на проектное финансирование уже сейчас видоизменяют рынок. «Типологически можно разделить строительные компании на три группы. Первые – это компании, которые вообще уйдут из бизнеса, вторые – уйдут на рынок генподряда, а третьи продолжат строить», - говорит Белоусов.

Похожий сценарий развития событий в отрасли описывает директор по экономике и финансам группы «ЦДС» Сергей Филозоп: «Мне кажется, что классических девелоперов на рынке станет меньше. Какая-то их часть будет вынуждена развивать новые направления, например, заниматься закупкой материалов; другие уйдут в генподряд – мы это видим уже сейчас». Для крупнейших же игроков, по его мнению, ничего, по большому счету, не изменится. «Мы обязательно найдем общий язык с банками; найдем эффективные механизмы работы», - оптимистично заметил он.



Сергей Филозов (ЦДС) (Фото: РБК Петербург)

В перспективе сложности работы по проектному финансированию могут привести к принципиальному изменению потребительской модели, полагает член управляющий партнер Университета продаж Виталий Новиков: на рынке недвижимости сократится доля жилья в собственности и вырастет доля аренды. По его мнению, экономически модель аренды может оказаться удобнее и для потребителя, и для застройщика.

Автор: *Ксения Невмержицкая* .