

Как изменилось финансирование жилищных проектов

Приморские застройщики возрождаются, но в гораздо более жестких финансовых условиях. Если раньше финансовая инфраструктура строительства была «беспечной», то кризисная нестабильность заставила всех участников процесса взяться за ум, лучше прорабатывать проекты и тщательнее заботиться о финансовой устойчивости. Стратегически это к лучшему, но увеличит ли это объемы строительства?

Как известно, для финансирования девелоперских проектов существуют три главных источника: банковские кредиты, собственные средства заемщиков, привлечение внешних инвестиций. «В каждой компании разрабатываются разные финансовые портфели. Самый простой и распространенный его вид формируется из денег дольщиков и самого застройщика. Имея начальную сумму денег, компания начинает строить дом, закладывает фундамент, выполняет еще некоторые работы и после этого привлекает дольщиков, — рассказал **Сергей Золотавин, главный инженер ООО «ПасификИнвестСтрой»**. — Государство ввело саморегулируемые организации (СРО), которые также выступают гарантом для застройки. СРО выдает разрешение на виды работ, оказывающих влияние на безопасность объектов капитального строительства. В дальнейшем, если происходят какие-либо нарушения, привлекается гарантийный фонд. Из этого фонда берутся средства для возмещения ущерба, если таковой возникает. Но данная схема не предполагает какого-то универсального привлечения дольщиков, все равно за ними остается право верить одному застройщику, а не другому или вообще не верить никому и приобретать жилье».

Проблема привлечения дольщиков остается ведущей для строительных компаний. По словам **Александра Рябова, генерального директора ООО СИИ «Армада»**, интерес к первичному рынку жилья растет. Это связано с тем, что на ранней стадии строительства можно выгодно купить квадратный метр. «Поэтому достаточно много людей избавляются от вторичного фонда. Некоторые дольщики не решаются участвовать в проектах потому, что не знают о гарантиях. Законодательство предполагает обязательное страхование гражданской ответственности застройщика. Если строительная компания обанкротится и заморозит строительство, дольщики получат все выплаты от страховщиков», — сказал Рябов.

Тем не менее точной гарантии, что строительство не «заморозится», дать не может никто. «Многие дольщики смотрят на участие в проектах с некоторой опаской. И это понятно: у застройщика могут возникнуть внутренние сложности, которые повлекут «заморозку». Но если процесс проходит правильно, то дольщики получают новое, отвечающее всем нормам для комфортного проживания жилье. Оно построено по современным технологиям, с большим сроком эксплуатации по сравнению с панельными хрущевками. Поэтому каждый дольщик смотрит на участие в проекте со своей позиции и прикидывает, что для него лучше», — считает Золотавин.

Осторожно себя ведут и банки: тех, кто теперь работает с застройщиками, единицы. Также сократилось число строительных компаний, которые могут рассчитывать на получение кредитов на хороших условиях. Т.е. кредитные потоки стали более элитарными: теперь хорошие банки кредитуют лучших девелоперов. Вопрос только в том, на каких условиях: ни один банк, к которому корр. «К» обращался за комментариями, не счел нужным освещать свою деятельность в жилищном строительстве.

Так или иначе в данных условиях не крупные строительные игроки вынуждены искать альтернативные условия финансирования проектов: где-то менее выгодные по сравнению с банковским кредитованием, а где-то наоборот. Одним из таких стал госзаказ. Появление таких федеральных программ, как «Молодой семье — доступное жилье», «Строительство

малобюджетного жилья для обеспечения жилыми помещениями малоимущих граждан, нуждающихся в улучшении жилищных условий» и т. д., возродило строительство Владивостока.

«Жилья строится намного больше, с учетом государственных программ, которые реализуют город и край. Чем больше жилья строится, тем ниже цены: предложение растет, и людям есть из чего выбирать. Программ действительно много, и они реализуют доступные проекты, что тоже положительно для населения», — утверждает **Виталий Пилипенко, заместитель генерального директора ООО «Каньон»**.

Но далеко не для всех компаний государственные деньги являются привлекательными. Как утверждает представитель компании ООО «Мой дом», с государственным заказчиком очень тяжело работать. С одной стороны, есть стабильная работа, а с другой — сжатые сроки, большой объем документации и проверок. «Не все стремятся работать с госзаказами в основном потому, что участие в программе предполагает очень строгое исполнение обязательств и предоставление расширенного пакета документов (возможно, на конкурсной основе), — утверждает Золотавин. — Например, наличие штата с определенным количеством специалистов, и ни на одного человека меньше. И таких обязательств очень много. А если учесть и огромный пакет документов, которые приходится предоставлять, то участие в госзаказе превращается в головную боль для компаний».

По словам **Николая Сигинура, главы правления инвестиционно-строительной группы «Стройинвест»**, стать участником федеральной программы не так просто. «Строительная компания, которая участвует в госпрограмме, конечно, должна быть готова ко многому. Во-первых, нужно выиграть аукцион и стать участником программы. А сегодня в строительной отрасли много достойных и сильных компаний. Во-вторых, строго соблюдать условия договора. Это касается и утвержденных цен на жилье, и сроков, отведенных на реализацию проекта. Известны случаи, когда недобросовестные организации за неисполнение договорных условий возвращали федеральные деньги в полном объеме. Ну и, конечно, должен быть коммерческий интерес. Наша строительная компания стала участником федеральной программы по переселению граждан из ветхого и аварийного жилого фонда. За год мы построили в Артеме 16 домов на 420 семей. Цена за квадратный метр жилья, включая инженерные сети и коммуникации, интернет и телефон, с полным благоустройством территории застройки, не превышала 30 тыс. рублей. Сегодня эта стоимость возросла еще на 6 тыс. рублей. Бывают проекты госпрограмм, в которых цены на жилье выше рыночных. В любом случае интерес участвовать в госпрограммах есть всегда. Финансовый портфель меняется в лучшую сторону, растет доверие к компании», — пояснил Сигинур.

Конечно, пока что первичное жилье во Владивостоке назвать доступным нельзя — слишком высоки цены на рынке. Но если предложение будет продолжать расти, возможно, стоимость одного квадратного метра снизится. «Цены на рынке первичного жилья регулировать можно, — утверждает Сигинур. — Но здесь не обойтись без поддержки государства и краевых властей. У строительной компании тоже должен быть интерес заработать». Впрочем, по словам Пилипенко, цены не могут опуститься ниже определенного уровня. «Стройматериалы дешевле их стоимости не купишь. А если приобретать импортную продукцию, то ее цена зависит от курса валют, который у нас не стабилен. Конечно, конкуренция сыграет свою положительную роль в снижении цен, но есть та часть стоимости, которую она не вправе регулировать», — пояснил Пилипенко.

Наталья КОМИССАРОВА