## «Неофициальное мнение»: разумные ипотечные программы и условия проектного финансирования позволят рынку недвижимости пережить кризис

Следующий год будет непростым для рынка жилой недвижимости Москвы и Московской области, в первую очередь из-за непонятных финансовых условий кредитования как для девелоперов, так и для покупателей. В самой сложной ситуации окажутся проекты, находящиеся на ранней стадии реализации. Застройщики могут не справиться в условиях одновременного повышения ставок проектного финансирования и спада спроса, что выльется в большие объемы недостроя. Единственный способ преодолеть ситуацию – создание долгосрочных инструментов финансирования, который недостижим без диалога с государством и кредитными организациями. К таким выводам пришли участники **пресс-конференции «Что делать? «Непрофессиональные мнения» профессионалов рынка недвижимости»**, организованной 24 декабря 2014 года **Институтом Современной Урбанистики** и **NAI Becar**. В рамках мероприятия участники рынка поделились прогнозами, что ожидает сегмент первичного жилья в следующем году и стратегиями преодоления кризиса.

По словам **Дмитрия Котровского,**  **Партнёра девелоперской компании «Химки групп»,** самые серьезныепроблемы возникнут у компаний, которые реализует масштабные проекты, находящиеся сегодня на ранней стадии строительства. «Вообще непонятно как будут финансироваться эти стройки, – отметил г-н Котровский. – Такие проекты не могут быть заморожены, ведь многие из них завязаны на программы расселения, строительства жилья для военных, субсидии на покупку жилья. Застройщик, продав первую квартиру, автоматически подписывается на выполнение всего объема обязательств согласно своей проектной декларации и ФЗ №214».

Одновременно, сообщил Дмитрий Котровский, банки меняют ставки и для дольщиков, и для девелоперов в одностороннем порядке. «Нам подняли ставки с 12% до 15% на еще непроданные «квадраты». А это перекладывается на плечи покупателей. При этом непонятно сможет ли население брать ипотеку на новых условиях. Если же люди перестанут покупать, то застройщики окажутся в еще более сложной ситуации», – отметил эксперт.

**Ольга Гусева, коммерческий директор «Миг-Недвижимость»** рассказала, что по многим проектам, которые должны были выйти на рынок в конце этого и начале следующего года, застройщики взяли паузу, так как не могут спрогнозировать ситуацию по привлечению финансирования. «Продав первую квартиру, они берут на себя обязательства, а в рамках текущих законодательных норм и репутационных рисков, никто не готов играть в эти игры», - отметила эксперт. По ее мнению, очевидно, что в итоге Центробанк отыграет ставку назад, вопрос только в том, когда это случится и каким будет снижение ставки. Но уже сейчас, считает Ольга Гусева, государству нужно принять меры, чтобы банки могли сохранить прежние условия кредитования застройщиков. Если не помочь им сегодня, ситуация обернется взрывным ростом числа обманутых дольщиков.

В свою очередь и банки не заинтересованы в банкротствах девелоперов, ведь таким образом они теряют клиентов и получают объем квадратных метров, которые не являются для кредитных организаций профильным бизнесом.

Участники конференции напомнили, что банки до сих пор не реализовали все активы, которые перешли к ним от девелоперов в 2008 году за долги: недострои, земельные участки, торговые центры. Они не знают, что с этим делать, так как в России нет понятных правовых инструментов, позволяющих распоряжаться этими активами тем, кто умеет и знает, как это делать.

Для девелоперов, отметили эксперты, выплата кредита имеет первоочередное значение, иначе он рискует потерять объект и лишиться финансирования в дальнейшем. Попасть в черный список банков ВТБ или Сбербанка – означает, по сути, невозможность продолжить работу в этом бизнесе. При том, что в Москве и Московской области 90% застройщиков строят на заемные деньги.

Кроме программ финансирования, по мнению **Дмитрия Котровского**, в кризисные времена государство могло бы помочь застройщикам, беря на себя или субсидируя строительство коммуникаций, которые увеличивают стоимость проекта на 20-35%. Также власти обременяют застройщиков серьезными обязательствами по созданию социальной инфраструктуры, но при этом даже не предоставляют им никаких налоговых льгот.

Чтобы помочь рынку, государству необходимо развивать и поддерживать спрос, считает **Ольга Гусева**. Выходом может стать развитие субсидирования, лизинга, особенно в эконом-классе. Но текущие состояние дел с программами финансирования покупателей со стороны государства вызывает много вопросов. АИЖК сегодня практически не состоятельно, считают эксперты, и свернуло почти все свои программы. РЖС (Федеральный фонд содействия развитию жилищного строительства) также показал свою неэффективность, оставив социальные программы и только в регионах. Поэтому вопрос – как будут развиваться программы субсидирования покупателей жилья в России – остается открытым.

Генеральный директор **Института Финансового развития бизнеса Ильдар Шайхутдинов предположил, что при выходе из кризиса некоторые компании могут оказаться в ситуации, когда требуются дополнительные заёмные средства на продолжение строительства или же кредитная ставка потребуется более комфортная, чем уже существующая. В таком случае, даже компании, обладающие недвижимостью в виде залогового имущества, вполне вероятно, будут прибегать к «активизации» нематериальных активов в виде существующих клиентских баз данных, интеллектуальной собственности, ноу-хау и т.д., для получения дополнительных преимуществ в глазах банков, принимающих решение о кредитовании.**

В целом же спикеры конференции отметили, что, несмотря на сложность ситуации, она менее критична, чем в 2008 году, так как уроки прошлого кризиса не прошил бесследно и девелоперы более оперативно и профессионально готовы решать возникающие проблемы.

**Денис Сороколетов, генеральный директор департамента эксплуатации**  **NAI Becar** отметил, что стратегия компании не предусматривает сокращения штата, наоборот NAI Becar стремится в этих условиях максимально отказываться от внешних подрядчиков, как можно больше делать своими силами, поэтому даже расширять штат сотрудников, так как главный ресурс любой компании – грамотные, квалифицированные кадры.

«Сейчас для компаний наступило проводить аудит с целью сохранения издержек и выявления слабых мест, независимо от того хорошо или плохо идут дела – сообщила **генеральный директор коммуникационного агентства PR-стиль Марина Скубицкая**, – Подобные периоды как сегодня являются сигналом для оптимизации».

**Об организаторе:**

АНО «Институт Современной Урбанистики» – некоммерческая организация, миссией которой является установление и укрепление горизонтальных связей между участниками рынка недвижимости с целью развития отрасли российского девелопмента. Деятельностью Института является организация и проведение профессиональных и социально-направленных общественных мероприятий, повышающих профессиональный уровень специалистов отрасли и вовлекающих в решение отраслевых проблем широкие слои населения, а также представителей общественности, законодательной и исполнительной власти.

«Визитная карточка» Института – проект «Город с человеческим лицом», в рамках которого в 2014 году состоялись 2 Урбанистические Конференции в Москве, общероссийский фотоконкурс и передвижная фотовыставка, проведение которой продолжится весь 2015 год в регионах России.