

Смоленский строитель

совместный проект



АСРО «Объединение
смоленских строителей»

ВЕСНА 102.7 FM
РАДИО

СМОЛЕНСКАЯ
ГАЗЕТА



Вадим КОСЫХ:

«Свободных готовых квартир в Смоленске сейчас практически нет»

Как изменится ситуация со строительством жилья, если банки начнут финансировать низкомаржинальные проекты

Светлана ПАРФЁНОВА

На заседании Правления «Объединения смоленских строителей» члены Правления ознакомились с постановлением Правительства № 2457 от 31 декабря 2020 года «О внесении изменений в постановление Правительства Российской Федерации от 30 апреля 2020 г. № 629». Речь идёт об определении порядка субсидирования низкомаржинальных проектов жилищного строительства в целях получения проектного финансирования.

Что это означает для застройщиков, какие проекты считаются маржинальными и низкомаржинальными, как изменится ситуация в отрасли в связи с новыми изменениями в системе долевого строительства? Об этом и о многом другом «Смоленской газете» рассказал член Правления АСРО «ОСС», Президент Союза строителей Смоленской области, Почётный строитель России, генеральный директор АО «Смолстром-сервис», депутат Смоленского городского Совета Вадим Вячеславович КОСЫХ.



Банки должны не только мочь, но и хотеть

— 31 декабря 2020 года Правительство приняло новое постановление № 2457, в котором определяется порядок субсидирования низкомаржинальных проектов жилищного строительства в целях получения проектного финансирования. Почему банки раньше не хотели работать с такими проектами? Чем ниже рейтинг проектов, тем большие суммы залоговых платежей коммерческий банк должен был обеспечить Центробанку, у которого он берёт деньги в займы. Суть произошедших изменений: при определённых условиях уровень LLCR для получения финансирования может быть менее 1,15 — 1,05, то есть строителям дадут кредиты на объекты с доходностью не только в 20 процентов, но и в 5–15 процентов. Правительство обещает в случае заключения таких договоров проектного финансирования субсидировать процентные ставки банка.

Вообще, о тонкостях субсидирования лучше знают не строители, а банкиры. Строителям в данном случае важно знать: дают нам кредит или не дают. Предполагается, что теперь даже при низкой маржинальности проекта нам кредит должны давать. Но параллельно встаёт вопрос: а что будет, если маржинальность — 17 процентов. От 5 процентов до 15 процентов — это низкомаржинальные проекты, и в постановлении Правительства предусмотрена программа их субсидирования в регионах, которые, как и Смоленская область, попали в перечень. Если от 20 процентов — проект маржинальный, банки и без постановления выдают проектное финансирование. А 17 или 18 процентов? Денег не дадут? Банки ведь тоже буквоеды и действуют

чётко по законодательству. И таких технических вопросов ещё очень много.

Собственно говоря, постановление регулирует внутренние вопросы взаимодействия коммерческих банков с Центробанком, взаимодействия Центробанка и Правительства РФ. А строителям надо понимать не столько, может ли банк нас финансировать, сколько — захочет ли он это делать. Мы много раз обращали внимание банковских структур, выходили на уровень замминистра строительства, писали письма на имя министра в связи с этой проблемой. Несмотря на все усилия, которые Правительство сейчас принимает по осуществлению проектного финансирования, обращается мало внимания на развитие его именно в регионах.

Если проект не миллиардный...

— Смоленск в понимании любого крупного коммерческого банка является Московской территориальной зоной. В связи с этим, обращаясь за проектным финансированием, мы встаём в одну очередь с москвичами — крупными столичными строительными фирмами. При этом строительные эксперты, клиентские менеджеры, обслуживающие данную зону, сами территориально могут находиться в любом другом регионе — в Твери, в Калуге... Поэтому, когда наши документы попадают клиентскому менеджеру, он смотрит: есть, допустим, клиент из Москвы, который просит кредит в 10–20 миллиардов рублей, и есть компания из Смоленска, которая просит 100 миллионов. С кем он будет работать? Ему всё равно — москвич ты или смолянин. Конечно, банки охотнее рассматривают крупные проекты. Когда строительный проект — менее 500 миллионов

рублей, то, по большому счёту, он банку даже неинтересен.

Постановление от 30 декабря о финансировании низкомаржинальных проектов сработает на пользу, если это будет не просто разрешение, но и обязанность банка заниматься ими. В этом случае, вполне возможно, банки обратят внимание и на такие регионы, как Смоленская область. Кстати, в постановлении, о котором мы сегодня говорим, есть пункт о том, что стоимость низкомаржинального проекта не должна превышать 500 миллионов рублей. В Москве таких проектов мало, а у нас — сплошь и рядом. Например, 220 миллионов рублей — это построить дом в три подъезда. Как раз сейчас «Смолстром-сервис» заключает договор проектного финансирования на такую сумму. Мы уже подали документы и по низкомаржинальному проекту на дом в Алтуховке. Наши заявки находятся на рассмотрении, и пока банк нам не ответил.

Ждите ответа

— Банки рассматривают документы долго. Когда говорят, что срок — от одного до трёх месяцев, они «немножко» идеализируют ситуацию. На практике сроки рассмотрения по проектному финансированию — от девяти месяцев до года. За это время можно построить дом: от момента получения разрешения на строительство до ввода в строй проходит 10 месяцев, а на рассмотрение проектного финансирования в банке уходит 9 месяцев! Настолько медленное проектное финансирование интересно только для многоэтапного строительства больших домов. Естественно, строители пытаются обходиться и собственными средствами, но чем больше их вкладываешь, тем меньше строишь, потому что выгаскиваешь эти деньги из оборота. Чтобы развивать строительство, надо вкладывать, а не изымать.

Такое положение дел во многом и явилось причиной того, что объёмы строительства не растут. Кто-то говорит, что из-за пандемии, но при чём здесь она? Пандемия длится неполный год. А падение темпа роста объёмов строительства в регионах заложено было ещё три года назад, когда в долевом строительстве законодательно вводилась система проектного финансирования. Темпы снизились в регионах, а не в Москве, где цена квадратного метра — порядка 200 тысяч рублей, а у нас — 40 тысяч. А стоимость строительных материалов примерно одна и та же, в Москве даже чуть дешевле, потому что именно там расположены основные базы и склады, из которых даже мы везём стройматериалы, неся сверху транспортные расходы. Получается, что в столице себестоимость строительства ниже, а продажная цена много выше. Конечно, в Москве больше проблем с сетями и стоимость земельных участков больше, но не настолько, чтобы

О маржинальности и низкомаржинальности

— Что такое маржинальность? Если говорить упрощённо — разница между себестоимостью товара и его рыночной ценой. Маржинальность — это не прибыль. В банковских структурах принят такой термин, как LLCR — показатель средней доходности. В своё время, когда решался вопрос о проектном финансировании в долевом строительстве, этот показатель был установлен Центробанком в размере 1,2. То есть должно быть не менее 20 процентов разницы между денежными потоками, затраченными на строительство, и полученными в конечном результате после продажи жилья. Это и есть маржинальность — LLCR в 1,2. Если 20 процентов в плюсе нет (а банк рассматривает консолидированный бюджет общих затрат), то проект считается низкомаржинальным. Низкая маржинальность стала основной причиной отказов банков финансировать многие объекты долевого строительства. Смоленские строительные организации были вынуждены искать выход, чтобы соблюсти LLCR в 1,2. В нашем регионе, как и в большинстве в ЦФО, это не просто. Достигали «маржинальности» всеми доступными законными способами — допустим, занижая сметы, увеличивая стоимость квадратного метра.

в разы превышать себестоимость строительства по сравнению со Смоленском. А Смоленск дорогие квадратные метры не продаст. Поэтому естественно, что маржинальность у них выше и составляет 50–70 процентов (LLCR – 1,5–1,7). Это для Москвы нормально. А для нас нормальным считается, когда LLCR – 1,09–1,1, то есть 9–10 процентов доходности, хотя инфляция за период строительства эту доходность съедает. Зачастую мы работаем практически по себестоимости. У москвичей всё-таки есть реальные прибыли, поэтому банки с большим удовольствием и желанием готовы их финансировать.

Назад в будущее

— Сегодня в разговоре много времени уделено финансово-кредитным организациям, с которыми работают строители. Отрасль — стратегическая, задачи перед которой ставят на уровне Президента РФ и Правительства. Возможно, хорошим подспорьем для её развития стало бы перенять опыт ещё советских времен, когда существовал Промышленно-строительный банк СССР (Промбанк, основанный ещё в 1922 году и упразднённый в августе 1991 года), имевший свои филиалы по всей стране, в каждой области, крае и республике. Задачей такого банка как раз и стало бы и проектное финансирование, и выдача кредитов для строительных организаций, и направление финансовых потоков для реализации программ и проектов в сфере строительства, и страхование... Этот банк нёс бы наряду с властями субъекта ответственность (с точки зрения своевременного финансирования) за выполнение плановых показателей по строительству жилья, спущенных для регионов. Кроме того, саморегулируемые организации могли бы размещать здесь свои компенсационные фонды наряду с теми банками, список которых рекомендован для СРО.

Смоленск остро нуждается в новом жилье

— В этом году в Смоленске цены на квартиры поднялись почти на 20 процентов, достигли и даже превысили уровень 2014 года. Жилья не хватает. Свободных готовых квартир в Смоленске сейчас практически нет. Объёмы строительства у нас не увеличиваются, правда, нельзя сказать, что катастрофически падают: они остались на уровне 430–450 тысяч квадратных метров жилья в год, причём половина строится населением индивидуально.



Спрос на жильё есть. Окончание затяжного кризиса, переход на новые принципы в проектном финансировании с субсидированием процентной ставки для низкомаржинальных проектов, дешёвая ипотека, неприостановление работы в условиях пандемии — всё это сложилось в единую картину надежды на оживление в строительной отрасли.

Дефицит возник не одномоментно, сыграло много факторов. В связи с экономическим кризисом после 2014 года квартиры покупались слабо, и цены на жильё упали. В некоторые годы строители даже работали себе в убыток, только чтобы сохранить предприятия, — это же «огромная тележка», которую просто так остановить нельзя. Мы в «Смолстром-сервисе» думали сократить объёмы строительства, но тогда у нас половина предприятий просто обанкротилась бы, что тоже должен кто-то оплачивать, ведь людей просто так на улицу нельзя выкинуть. Это поставило бы акционерное общество на грань банкротства в целом. Поэтому мы выдержали, победили — залезли в колоссальные банковские кредиты. У нас было большое количество непроданных квартир. А сегодня этот показатель близок к нулю. Отложенный из-за экономического кризиса спрос на покупку жилья населением был реализован, когда ситуация в 2018–2020 годах стабилизировалась. За эти три года всё свободное жильё

в Смоленске было распродано. Кстати, помимо отложенного спроса в реализации квартир сыграло роль и снижение ставок по ипотечным кредитам — это было прекрасное решение Правительства. Жаль, что с рынка из-за кризиса ушло много небольших строительных организаций. Они, в отличие от крупных предприятий, более гибкие и сегодня в малоэтажном строительстве могли бы работать и получать прибыль: с 1 января 2021 года под программу сельской ипотеки попадают дома с этажностью не выше пяти.

Сдержанный оптимизм

— Спрос на жильё есть. Окончание затяжного кризиса, переход на новые принципы в проектном финансировании с субсидированием процентной ставки для низкомаржинальных проектов, дешёвая ипотека, неприостановление работы в условиях пандемии — всё это сложилось в

единую картину надежды на оживление в строительной отрасли. Правительство не только пытается удерживать объёмы строительства на прежнем уровне, но и ставит задачу их увеличивать, чтобы достичь показателя строительства жилья — один квадратный метр на человека в год. Сейчас этот показатель в среднем по стране — 0,6 (в Смоленске — 0,45). Если в 2014 году у нас не было заложено практически ни одного нового микрорайона, то сегодня мы планируем их и в направлении Краснинского шоссе, и на юг (Рябиновая Поляна). Крупные застройщики, насколько я знаю, планируют развивать и другие территории. Обнадёживает уже сам факт того, что строятся планы на будущее. В заключение хочу отметить, что для реализации этих планов важны не только федеральные или областные постановления и программы, но и решение «местных» вопросов. Строительные организации покупают под застройку землю за свои деньги, по коммерческой цене. Участок в один гектар стоит в городе около 100 миллионов рублей, и, естественно, мы не можем разбить на нём парк или сквер, а построим дом, иначе просто разоримся. «Отбить» по цене парк, бесконечно увеличивая стоимость квадратного метра, мы тоже не можем — смоляне не будут приобретать дорогое жильё. При этом, застраивая микрорайоны, мы развиваем городскую инфраструктуру: строим дороги, сети, обеспечиваем освещение. Конечно, очень помогают федеральные программы, по которым выделяются средства, например, на строительство детских садов. По такой программе «Смолстром-сервис» построил дошкольные детские учреждения в Новосельцах и Алтуховке, были построены дороги. И здесь не могу не поблагодарить администрацию региона и лично губернатора Алексея Владимировича Островского, ведь, чтобы программа не осталась «на бумаге», надо приложить максимум усилий и для включения региона в неё, и для решения вопроса о софинансировании, и для личного контроля и личной ответственности перед руководством страны за каждый возводимый социальный и инфраструктурный объект с участием федеральных средств. Остаётся добавить, что для эффективного развития городских территорий необходим комплексный подход, где важная роль отводится городской власти: анализ генплана областного центра, перспективное планирование социальной инфраструктуры, транспортной доступности, парковых зон, скверов. В администрации города есть понимание этой необходимости.

ЦЕНЫ

Смоленщина вошла в Топ-10 регионов с низкими ценами на квартиры

Смоленщина вошла в десятку регионов с самыми низкими в России ценами на первичном рынке жилья. В марте на ресурсе press.sber.ru были названы самые низкие цены на квартиры по версии СберБанка. Как отмечено в исследовании, самые дешёвые квартиры на первичном рынке жилья — в Чувашской Республике, Ставропольском крае, Республике Адыгея, Брянской, Ивановской, Оренбургской, Псковской, Саратовской и Смоленской областях. В расчёт берётся квартира площадью 45 квадратных метров. Средняя стоимость квадратного метра приводится на основе данных о размещённых объявлениях на DomClick.ru. Смоленская область в этом списке находится на четвёртом месте. Стоимость однокомнатной квартиры 45 квадратных метров здесь варьируется в районе чуть более двух миллионов рублей (таблица 1). Самые низкие цены на вторичном рынке жилья зафиксированы в десяти регионах страны, расположенных в разных федеральных округах. Минимальный прайс — в Республике Ингушетия,

где средняя стоимость готовых квартир начинается от 1 млн рублей. На втором месте — Владимирская и Курганская области. Здесь средняя цена на «вторичку» начинается от 1,7 млн рублей. В Брянской, Псковской, Саратовской и Челябинской областях, а также в Республике Марий Эл и Республике Калмыкия жильё можно приобрести по минимальной цене 1,8 млн рублей. Смоленская область, согласно приведённому исследованию, не вошла в Топ-10 регионов с низкой стоимостью жилья на вторичном рынке (таблица 2).



Средняя стоимость квартиры на первичном рынке жилья по регионам России (таблица 1)

Минимальная средняя стоимость квартиры на первичном рынке	
Регион	Стоимость квартиры, руб.
Брянская область	2 110 545
Чувашская Республика	2 101 095
Ставропольский край	2 049 705
Смоленская область	2 047 995
Республика Адыгея	2 047 095
Саратовская область	1 963 125
Псковская область	1 854 855
Ивановская область	1 774 170
Оренбургская область	1 747 665
Курганская область	1 731 690

Средняя стоимость квартиры на вторичном рынке жилья по регионам России (таблица 2)

Минимальная средняя стоимость квартиры на вторичном рынке	
Регион	Стоимость квартиры, руб.
Кабардино-Балкарская Республика	1 875 015
Саратовская область	1 862 505
Псковская область	1 840 905
Брянская область	1 812 105
Челябинская область	1 806 300
Республика Марий Эл	1 774 080
Республика Калмыкия	1 768 320
Курганская область	1 757 250
Владимирская область	1 704 555
Республика Ингушетия	1 038 465