Сколько стоит квадратный метр?

Недвижимость московского региона

ДДУ, кредиты и собственный капитал

В современной российской девелоперской практике чаше всего используют лишь три схемы финансирования строительства жилья или их комбинации.

Самый понятный, но наименее распространенный способ — это деньги самой компании. Но финансировать себя самостоятельно могут лишь такие «монстры», как ФСК «Лидер», вкладывающий в проекты до 95% собственных средств.

Главным вариантом остается «долевое финансирование» — привлечение средств частных инвесторов. Отношения между ними и девелоперами регламентируются, пусть и со сбоями, хорошо известным федеральным законом № 214-Ф3 «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости». Ивестор-застройщик и гражданин, приобретающий жилое помещение в строящемся доме, заключают договор долевого участия (ДДУ). Первый получает денежные средства на реализацию проекта, второй — квартиру в собственность. В некоторых случаях девелоперы действуют в обход 214-Ф3, предлагая людям «договоры займов», «предварительные договоры», «вексельные схемы», для более продвинутых частных инвесторов, желающих приумножить капитал, — закрытые ПИФы. И все же большинство добросовестных компаний предлагает своим клиентам именно ДДУ, «Использование средств соинвесторов выгодно для застройщиков. Таким образом пополняются оборотные средства на раннем этапе реализации проекта. Это обеспечивает непрерывность строительного процесса, а также гарантирует, что все квартиры в доме будут проданы», — уточняет Елена Кульбикова, первый вице-президент группы компаний «Премьер».

Если собственных средств и денег соинвесторов-частников недостаточно, девелоперу приходится прибегать к третьей схеме финансирования кредитованию. Лишь единицы имеют доступ к займам в зарубежных банках (как правило, такая возможность есть у иностранных компаний, например таких, как финский концерн YIT). Однако отечественные банки, обладаюшие большим количеством свободных средств, с большой охотой выдают кредиты под строительство жилья проверенным отечественным застройщикам. Екатерина Белякова, начальник управления проектного финансирования «Абсолют банка», поясняет, как это происходит: «Самой распространенной остается классическая схема: выдача кредита на покупку заемщиком прав требования на помещения проекта (в рамках 214-ФЗ) и залог данных прав. Популярность этой модели прежде всего связана с возможностью контроля банком активов и продаж. Отчуждение помещений происходит только по письменному разрешению банка с регистрацией в реестре ФРС».

Особые условия

Но что делать тому девелоперу, который собрался строить апартаменты, ведь они юридически жильем не являются, а относятся к коммерческой недвижимости. Заемные средства можно получить и на такой объект, но, по мнению Ирины Мошевой, генерального директора СП RDI & Limitless, сделать это будет сложнее и дороже: «Заемщик сталкивается с рядом трудностей. Банки не могут оценить ликвидность объекта и компенсируют свои риски более высокими ставками». Кроме того, банковские программы рассчитаны на жилье, поэтому ипотеку на апартаменты приходится либо оформлять в индивидуальном порядке, либо причислять ее к покупке коммерческой недвижимости.

Например, Абсолют Банк после комплексного анализа проекта и сделки выдает кредит в размере до 85% объема всего финансирования строящегося объекта жилой недвижимости и до 70% — на прочие проекты (в том числе апартаменты). Сроки финансирования — до семи лет, что существенно перекрывает период строительства жилья и сопоставимо со стандартным периодом окупаемости коммерческих объектов, сдаваемых в аренду.

Залогом по кредиту у банков могут быть земельные участки, на которых ведется строительство (при условии, что они принадлежат застройщику), а также другие его активы — акции, прочие объекты недвижимости и т.д. Ставки по девелоперским займам колеблются в пределах от 10 до 14% годовых в рублях в зависимости от объемов финансирования, опыта компании, степени доверия к ней со стороны банка, предметов залога и их текущей ликвидности. Для кредитов под строительство коммерческих объектов, в том числе апартаментов, ставки будут выше на 1-2% в связи с более долгим периодом реализации и меньшей ликвидностью по сравнению

Как правило, застройщики стараются кредитоваться по максимуму, то есть получить на строительство объекта до 70% заемных средств. И хорошо, когда банк является одним из системообразующих, как, например, Сбербанк или ВТБ24. Когда девелоперу доверяет крупная финансовая госкомпания, он сразу может называть себя надежным.

Но несмотря на таки идиллию, у все

Тариф 2/1 Инфо Текст до 10 000 зн.

опасаю ков и санкци в 2009 г., когда ряд ст контроль над предметами залога и иг место фактический передел рынка. Банки опасаются получить малоликвидные активы, в случае если застройщик

по каким-то причинам не сможет реализовать проект». Владимир Щекин, генеральный директор Altimus Development, видит две причины ограниченности объема кредитования российских девелоперов: «В первую очередь это недостаточно развитый в банках сегмент среднесрочного кредитования, который в основном и используют девелоперы. Также частой проблемой является отсутствие ликвидного обеспечения кредита».

Двойной доход

Банкиры заинтересованы в возведении жилья в тандеме с зарекомендовавшими

себя девелоперами. Предоставив кредит на строительство проекта, банк обычно аккредитует и сам жилой комплекс, выдавая ипотеку. Как говорит Е. Кульбикова, ставки в этом случае на 2-3% ниже, чем на тех объектах, которые банк не финансирует.

Чуть сложнее дело обстоит с ипотекой на апартаменты. Елена Кульбикова уточняет, что «все банки различают кредитование жилья и апартаментов. Причем услуга кредитования апартаментов появилась совсем недавно — прошлым летом. Предоставляют ее в настоящее время чуть более 20 учреждений».

Безусловно, банки участвуют не только в кредитовании девелоперских проектов, но и в последующей выдаче ипотеки на них. По словам Дмитрия Котровского, возникает тот самый обратный поток, когда покупатель приходит к застройщику за квартирой, а недостающие деньги получает у банка. То есть девелопер становится для банка основным и самым эффективным каналом продаж. «Напрямую банки не имеют права предлагать преференции клиентам определенных компаний, снижать для них ставки, поскольку это нарушает антимонопольное законодательство, — уточняет экстерт. — Однако этот вопрос традици-

денция будет развиваться, пока в России сохраняется высокий спрос на жилье..

Особые условия

Но что делать тому девелоперу, который собрался строить апартаменты, ведь они юридически жильем не являются, а относятся к коммерческой недвижимости. Заемные средства можно получить и на такой объект, но, по мнению Ирины Мошевой, генерального директора СП RDI & Limitless, сделать это будет сложнее и дороже: «Заемщик сталкивается с рядом трудностей. Банки не могут оценить ликвидность объекта и компенсируют свои риски более высокими ставками». Кроме того, банковские программы рассчитаны на жилье, поэтому ипотеку на апартаменты приходится либо оформ-

Размещение фото- и/или иллюстративных материалов общей площадью до 2000 зн.

лять в индивидуальном порядке, либо причислять ее к покупке коммерческой нелвижимости.

Например, Абсолют Банк после комплексного анализа проекта и сделки выдает кредит в размере до 85% объема всего финансирования строящегося объекта жилой недвижимости и до 70% — на прочие проекты (в том числе апартаменты). Сроки финансирования — до семи лет, что существенно перекрывает период строительства жилья и сопоставимо со стандартным периодом окупаемости коммерческих объектов, сдаваемых в аренду.

Банки опасаются получить малоликвидные активы, в случае если застройщик по каким-то причинам не сможет реализовать проект». Владимир Щекин, генеральный директор Altimus Development, видит две причины ограниченности объема кредитования российских девелоперов: «В первую очередь это недостаточно развитый в банках сегмент среднесрочного кредитования, который в основном и используют девелоперы. Также частой проблемой является отсутствие ликвидного обеспечения кредита».

Двойной доход

Банкиры заинтересованы в возведении жилья в тандеме с зарекомендовавшими себя девелоперами. Предоставив кредит

на строительство проекта, банк обычно аккредитует и сам жилой комплекс, выдавая ипотеку. Как говорит Е. Кульбикова, ставки в этом случае на 2-3% ниже, чем на тех объектах, которые банк не финансирует.

Чуть сложнее дело обстоит с ипотекой на апартаменты. Елена Кульбикова уточняет, что «все банки различают кредитование жилья и апартаментов. Причем услуга кредитования апартаментов появилась совсем недавно — прошлым летом. Предоставляют ее в настоящее время чуть более 20 учреждений».

Однако этот вопрос традиционно решается игроками рынка за счет различных программ лояльности от деве-

Таким образом, банкам крайне выгодно вкладывать деньги в проекты с последующей продажей ипотеки на проверенных объектах, выдавая сначала короткие, а затем длинные деньги. Хотя безболезненно и эффективно это смогут делать скорее крупные структуры.

Как правило, застройщики стараются кредитоваться по максимуму, то есть получить на строительство объекта до 70% заемных средств. И хорошо, когда банк является одним из системообразующих, как, например, Сбербанк или ВТБ24. Когда девелоперу доверяет крупная финансовая госкомпания, он сразу может называть себя надежным.

HTTP://WWW.DMREALTY.RU • HTTP://REALTY.DMIR.RU

Сколько стоит квадратный метр?

Недвижимость московского региона

ДДУ, кредиты и собственный капитал

В современной российской девелоперской практике чаше всего используют лишь три схемы финансирования строительства жилья или их комбинации.

Самый понятный, но наименее распространенный способ — это деньги самой компании. Но финансировать себя самостоятельно могут лишь такие «монстры», как ФСК «Лидер», вкладывающий в проекты до 95% собственных средств.

Главным вариантом остается «долевое финансирование» — привлечение средств частных инвесторов. Отношения между ними и девелоперами регламентируются, пусть и со сбоями, хорошо известным федеральным законом № 214-Ф3 «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости». Ивестор-застройши и гражданин, приобретающий жи мещение в строящемся доме договор долевого участия получает денежные ср лизацию проекта, втор в собственность. В нек девелоперы действуют в предлагая людям «догово «предварительные договор сельные схемы», для более продвин частных инвесторов, желающих приумножить капитал, — закрытые ПИФы. И все же большинство добросовестных компаний предлагает своим клиентам именно ДДУ, «Использование средств соинвесторов выгодно для застройщиков. Таким образом пополняются оборотные средства на раннем этапе реализации проекта. Это обеспечивает непрерывность строительного процесса, а также гарантирует, что все квартиры в доме будут проданы», — уточняет Елена Кульбикова, первый вице-президент группы компаний «Премьер».

Если собственных средств и денег соинвесторов-частников недостаточно, девелоперу приходится прибегать к третьей схеме финансирования кредитованию. Лишь единицы имеют доступ к займам в зарубежных банках (как правило, такая возможность есть у иностранных компаний, например таких, как финский концерн YIT). Однако отечественные банки, обладаю-

Размещение фото- и/или иллюстративных материалов общей площадью до 1000 зн.

щие большим количеством свободных ема всего финансирования строящесредств, с большой охотой выдают гося объекта жилой недвижимости кредиты под строительство жилья проверенным отечественным застройщикам. Екатерина Белякова, начальник

Тариф 1/1 Инфо

Текст до 4700 зн.

Особые условия

Но что делать тому девелоперу, который собрался строить апартаменты, ведь они юридически жильем не являются, а относятся к коммерческой недвижимости. Заемные средства можно получить и на такой объект, но, по мнению Ирины Мошевой, генерального директора СП RDI & Limitless, сделать это будет сложнее и дороже: «Заемшик сталкивается с рядом трудностей. Банки не могут оценить ликвидность объекта и компенсируют свои риски более высокими ставками». Кроме того, банковские программы рассчитаны на жилье, поэтому ипотеку на апартаменты приходится либо оформлять в индивидуальном порядке, либо причислять ее к покупке коммерческой

Например, Абсолют Банк после комплексного анализа проекта и сделки выдает кредит в размере до 85% объи до 70% — на прочие проекты (в том числе апартаменты). Сроки финансирования — до семи лет, что существенно перекрывает период строительства лья и сопоставимо со стандартным м окупаемости коммерческих аваемых в аренду.

на такую, казалось бы,

заинтересованных сто-

девелоперов, властей,

нет 100%-ной увереньности. Дмитрий Котровпрезидент девелоперской «Химки Групп», объясняет это что «правила игры часто меняются, оценить того или иного механизма можно только по прошествии времени. Застройщики опасаются полной зависимости от банков и санкций с их стороны, как это было в 2009 г., когда ряд структур приобрел контроль над предметами залога и имел место фактический передел рынка. Банки опасаются получить малоликвидные активы, в случае если застройщик по каким-то причинам не сможет реализовать проект». Владимир Шекин, генеральный директор Altimus Development, видит две причины ограниченности объема кредитования российских девелоперов: «В первую очередь это недостаточно развитый в банках сегмент среднесрочного кредитования, который в основном и используют девелоперы. Как правило, о есть получить на строительство до 70%. И, из системообразующих, как, например, Сбербанк или ВТБ24. Когда девелоперу доверяет крупная финансовая госкомпания, он сразу может называть себя надежным.

Сколько стоит квадратный метр?

Недвижимость московского региона

Власти также запланировали реконструкцию Волоколамского шоссе от МКАД до Ленинградского шоссе. До недавнего времени речь шла о сооружении эстакад на пересечении Волоколамки с улицами Академика Курчатова и Пехотной, в месте примыкания к проезду Стратонавтов в сторону стадиона «Открытие Арена» и к Походному проезду около МКАД. Сооружение развязки в направлении стадиона «Спартак» планируется начать в августе-сентябре, а завершить — в III квартале 2015-го. Что касается самой Волоколамки, от ее расширения власти отказались, поскольку для этого нет техни- 290,6 млрд руб., в том числе 64,2 млрд ческой возможности. Строительство двух других эстакад также под вопросом. Правительство Москвы утвердило программу мероприятий, осуществляемых в связи с подготовкой и проведением в России чемпионата мира по футболу. Как ука зано в соответствующем распоря общая стоимость программы

Размещение фото- и/или иллюстративных материалов общей площадью до 500 зн.

руб. — из бюджета Москвы, 221,7 млрд руб. — из внебюджетных источников и небольшая сумма — 94,7 млн руб. из федерального бюджета. Программа

ту, на строительство и реконструкцию спортобъектов планируется направить 33,7 млрд руб. Почти 7,6 млрд руб. предполагается потратить на подготовку инфраструктуры связи, в частности сооружение международного вещательного центра на территории Лужников. Еще 18,1 млрд руб. — на строительство центра спортивной медицины на Земляном Валу, новых объектов для столичного НИИ скорой помощи им. Склифосовского и ГКБ им. больницы №1 и 7,7 млрд руб. Застройщики опасаются полной зависимости от банков и санкций с их стороны, как это было в 2009 г., когда ряд структур приобрел контроль над предметами залога и имел место фактический передел рынка. Наконец, 56,2 млрд руб. планируется направить на создание единой системы навигации (знаки и указатели а русском и английском языках), подгоортивных волонтеров и развитие го фонда Москвы.

Тариф 1/2 Инфо Текст до 2000 зн.

Сколько стоит квадратный метр? Недвижимость московского региона

Особые условия

Но что делать тому девелоперу, который собрался строить апартаменты, ведь они юридически жильем не являются, а относятся к коммерческой недвижимости. Заемные средства можно получить и на такой объект, но, по мнению Ирины Мошевой, генерального директора СП RDI & Limitles: «Заемщик сталкивается с рядом трудностей. Банки не могут оценить ликвидность объекта и компенсируют свои риски более высокими ставками». Кроме того, ипотеку на апартаменты приходится либо оформлять в индивидуальном порядке, либо причислять ее к поку коммерческой недвижимости.

У всех заинтересованны банков, девелоперов, вла телей — нет 100%-но

Размещение фото- и/или иллюстративных материалов плошадью до 300 зн.

в стабильности. Дмитрий Котровский, вице-президент девелоперской компании «Химки Групп», объясняет это

Тариф

1/3 Инфо горизонтальная

Текст до 1700 зн.

в 2009 г.Владимир Шекин, генеральный директор Altimus Development видит две причины ограниченности объема: «В первую очередь это недостаточно развитый в банках сегмент среднесрочного кредитования, который в основном и используют девелоперы. Банки опасаются получить малоликвидные активы, в случае если застройщик по каким-то причинам не сможет реализовать проект». Владимир Щекин, генеральный директор Altimus Development видит две причины ограниченности объема: «В первую очередь это недостаточно развитый в банках сегмент несрочного кредитования, который ом и используют девелоперы ого кредитования, который спользуют девелоперы.

Сколько CTOUT M²?

Особые условия

Но что делать тому девелоперу, который собрался строить апартаменты, ведь они юридически жильем не являются, а относятся к коммерческой недвижимости. Заемные средства можно получить и на такой объект, но, по мнению Ирины Мошевой, генерального директора СП RDI & Limitles: «Заемщик сталкивается с рядом трудностей. Банки не могут оценить ликвидность объекта и компенсируют свои риски более высокими ставками». Кроме того, ипотеку на апартаменты приходится либо оформлять в индиви-

> Размещение фото- и/или иллюстративных материалов площадью до 300 зн.

дуальном порядке, либо причислять ее к покупке коммерческой недвижимости. У всех заинтересованных сторон —

банков, девелоперов, властей, покупателей — нет 100%-ной уверенности в стабильности. Дмитрий Котровский, вице-президент девелоперской компании «Химки Групп», объясняет это тем, что «правила игры част Тариф а ведь иногда оцени того или иного ма 1/3 Инфо по прошестви опасаются по и санкций вертикальная в 2009 г.Вла директор Al две причины Текст до 1700 зн. «В первую очеред витый в банках сегме кредитования, который в осн

пользуют девелоперы. Банки опасаются получить малоликвидные активы, в случае если застройщик по каким-то причинам не сможет реализовать проект». Владимир Щекин, генеральный директор Altimus Development, видит две причины ограниченности объема: «В первую очередь это недостаточно развитый в банках сегмент среднесрочного кредитования, который в основном и используют девелоперы среднесрочного кредитования, который в основном и используют девелоперы.

Сколько стоит квадратный метр?

Но что делать тому девелоперу, который собрался строить апартаменты, ведь они юридически жильем не являются, а относятся к коммерческой недвижимости. Заемные средства можно получить и на такой объект, но, по мнению Ирины Мошевой, генерального директора СП RDI & Limitless, сделать это будет сложнее и дороже: «Заемщик сталкивается с рядом трудностей. Банки не могут оценить ликвидность объекта и компенсируют свои риски более выс Кроме того

на апартаменты приходится либо оформлять в индивидуальном порядке, либо причислять ее к покупке коммерческой недвижимости, либо причислять ее к покупке коммерческой недвижимости.

Владимир Щекин, генеральный директор Altimus Development, видит две причины ограниченности объема: «Это сегмент среднесрочного кредитования, который в основном и используют деведоперы среднесрочного кредитования, и используют деве-Тариф это в банках

фото- и/или иллюстративных материалов площадью до 300 зн.

который в основном и используют девелоперы среднесрочного, который в основном и используют девелоперы.

Размешение

рассчита 1/4 Инфо горизонтальная

Текст до 1100 зн.

Сколько стоит квадратный метр?

Но что делать тому девелоперу, который собрался строить апартаменты, ведь они юридически жильем не являются, а относятся к коммерческой недвижимости. Заемные средства можно получить и на такой

Размещение фото- и/или иллюстративных материалов плошадью до 300 зн.

объект, но, по мнению Ирины Мошевой, генерального директора СП RDI & Limitless, сделать это будет сложнее и дороже: «Заемы щик сталкивается с рядом трудностей. Банки не могут ош ликвидность объекта и компенсируют свои риски бол кими ставками». Кроме того, банковские программы г на жилье, поэтому ипотеку на апартаменты прихо оформлять в индивидуальном порядке, либо пр к покупке коммерческой недвижимости, либо пр к покупке коммерческой недвижимости.

Владимир Щекин, генеральный директор Altimus Deve видит две причины ограниченности объема: «Это сегмент с несрочного кредитования, который в основном и используют девелоперы среднесрочного кредитования, который в основном и используют девелоперы. «В первую очередь это в банках сегмент среднесрочного кредитования, который в основном и используют девелоперы среднесрочного, который в основном и используют девелоперы.

Тариф 1/4 Инфо вертикальная Текст до 1100 зн.

Сколько стоит м²?

Но что делать тому девелоперу, который собрался строить апартаменты, ведь они юридически жильем не являются, а относятся к коммерческ Владимир Щекин, генераль-

Тариф

Текст до 550 зн.

Лого 40 х 20 мм (до 160 зн.)

ный директор Altimus Developmeeкин, генеральный директор Altimus Development видит две причины объема: «В первую очередь это в банках сегмент среднесрочного кредитования, который в основном и используют девелоперы среднесрочного кредитования, который в основном и используют девелоперы. «В первую очередь это в банках сегмент среднесрочного кредитования, котор

Тариф 1/8 Йнфо горизонтальная Текст до 550 зн.

Сколько CTOUT M²?

Но что делать тому девелоперу, который собрался строить апартаменты, ведь они юридически жильем не являются, а относятся к коммерческ

> M02040 х 20 мм (до 160 зн.)

Владимир Щекин, генера причины объема: «В первую очередь это в банках сегмент среднесрочного кредитования, который в основном и используют девелоперы днесрочного кредито-1/8 Инфо вертикальная который в основном вуют девелоперы. очередь это в бант среднесрочного вания, который в осом и используют девелоперы также который в новном и используют девелоперы и используют девелоперы и использую среднесрочного кредитования.

НЕЛВИЖИМОСТЬ & LIEHЬ

HTTP://WWW.DMREALTY.RU • HTTP://REALTY.DMIR.RU