

# Сколько стоит квадратный метр?

## Недвижимость московского региона

### ДДУ, кредиты и собственный капитал

В современной российской девелоперской практике чаще 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-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости». Инвестор-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-ФЗ, 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, обладаю-

щие 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 с жильем.

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 такую поддержку игроками рынка за счет идилии, у всех участников рынка есть одна проблема — ликвидности от девелопера. Банк не может выдать кредит на покупку объекта, если девелопер не сможет вернуть деньги. Поэтому банки опасаются выдать кредит на объекты, которые могут быть признаны банкротом и санкций с их стороны. В 2009 г., когда ряд строительных компаний потерял 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 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 эксперт. — Однако этот вопрос традици-

онно решается игроками рынка за счет различных программ лояльности от девелопера. 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».

### 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 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.

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 девелоперов.

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.

Тариф  
2/1 Инфо  
Текст до 10 000 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 покупке коммерческой недвижимости.

У всех заинтересованных сторон — банков, девелоперов, властей, покупателей — нет 100%-ной уверенности

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

**Тариф  
1/3 Инфо  
горизонтальная**  
Текст до 1700 зн.

в стабильности. Дмитрий Котровский, вице-президент девелоперской компании «Химки Групп», объясняет это тем, что «правила игры часты

в 2009 г. 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. 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. Банки опасаются получить малоликвидные активы, в случае если застройщик по каким-то причинам не сможет реализовать проект».

## Сколько стоит м<sup>2</sup>?

### 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 часты, а ведь иногда оценивают стоимость того или иного метра квадратного по прошествии нескольких лет». 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. 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.

**Тариф  
1/3 Инфо  
вертикальная**  
Текст до 1700 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 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 на жилье, поэтому ипотеку на апартаменты приходится оформлять в индивидуальном порядке, либо при покупке коммерческой недвижимости, либо при покупке коммерческой недвижимости.

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 девелоперы среднесрочного кредитования, который в основном и используют девелоперы.

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

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

**Тариф  
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 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 на жилье, поэтому ипотеку на апартаменты приходится оформлять в индивидуальном порядке, либо при покупке коммерческой недвижимости, либо при покупке коммерческой недвижимости.

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

**Тариф  
1/4 Инфо  
вертикальная  
Текст до 1100 зн.**

Владимир Щекин, генеральный директор Altimus Development, видит две причины ограниченности объема: «Это 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, который в основном и используют девелоперы среднесрочного, который в основном и используют девелоперы.

## Сколько стоит м<sup>2</sup>?

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 на жилье, поэтому ипотеку на апартаменты приходится оформлять в индивидуальном порядке, либо при покупке коммерческой недвижимости, либо при покупке коммерческой недвижимости.

*Лого  
40 x 20 мм  
(до 160 зн.)*

**Тариф  
1/8 Инфо  
горизонтальная  
Текст до 550 зн.**

## Сколько стоит м<sup>2</sup>?

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 на жилье, поэтому ипотеку на апартаменты приходится оформлять в индивидуальном порядке, либо при покупке коммерческой недвижимости, либо при покупке коммерческой недвижимости.

*Лого  
40 x 20 мм  
(до 160 зн.)*

**Тариф  
1/8 Инфо  
вертикальная  
Текст до 550 зн.**

Владимир Щекин, генеральный директор Altimus Development, видит две причины ограниченности 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, который в основном и используют девелоперы среднесрочного, который в основном и используют девелоперы.