

www.kommersant.ru/region/spb

Четверг 11 февраля 2010 №24 (№4324 с момента возобновления издания)

коммерческая недвижимость

В последние годы одним из основных драйверов роста российской экономики выступали относительно дешевые и доступные иностранные кредиты. Сегодня этот ресурс фактически отсутствует. Низкий уровень спроса на качественные объекты коммерческой недвижимости, декомпрессия ставок капитализации (cap rates), дефицит заемного капитала, проблемы с обслуживанием долговых обязательств — все это, кажется, ставит крест на новых проектах и возобновлении строительства. Однако, несмотря на это, привлечь финансирование в проекты сегодня все же возможно.

В поисках источника

финансы

Александр Волошин, руководитель отдела инвестиционного консалтинга ASTERA St.Petersburg, считает, что самым распространенным способом привлечения финансовых средств в проект коммерческой недвижимости остается соинвестирование. По его мнению, в текущей ситуации соинвестирование стало даже популярнее, чем кредитование ввиду крайне ограниченной выдачи кредитов банками. «При соинвестировании текущий девелопер проекта привлекает еще одного инвестора/девелопера, который может вложить в строительство „живые“ деньги. При этом изначальный девелопер проекта, со своей стороны, предоставляет проектную документацию, проведенные изыскательские работы, земельный участок, подключенную инженерную инфраструктуру — то есть все то, что было сделано по проекту до момента поиска соинвестора. Соинвестор же оценивает вклад изначального девелопера по сниженной стоимости (ниже фактических затрат), таким образом получая для себя большую долю в проекте», — говорит господин Волошин.

Самый популярный путь

Еще одна схема привлечения финансирования используется в основном при продаже готовых объектов



Сегодня кредитование объектов, находящихся на стадии проектирования, строительство которых еще не начато, происходит лишь в единичных случаях и является скорее исключением из общей практики ФОТО СЕРГЕЯ МИХЕЕВА

недвижимости. В этих случаях покупатель может предлагать продавцу стоимость ниже оцененного текущего дохода от данного объекта с условием,

что через определенный период времени, когда доходы от объекта возрастут (повысятся ставки аренды), покупатель доплатит еще часть суммы,

заранее оговоренную сторонами. Николай Вечер, директор филиала GVA Sawyer в Санкт-Петербурге, считает, что

такая схема финансирования являлась самой «популярной» в сфере коммерческой недвижимости в 2009 году. «Чаще всего проекты переходили

под контроль банковских групп. Сбербанк и ВТБ даже создали специальные дочерние структуры для решения проблем, возникающих при этом. Банки также, правда, весьма неохотно, поддерживали уже открытые кредитные линии для девелоперов по конкретным проектам. Практически полный уход из России западных инвестиционных фондов оживил сектор private equities. Конечно, при этом масштаб инвестиций существенно снизился, но зато процедура принятий решений более гибка и мобильна. Так, например, в Санкт-Петербурге заметно активизировались как финские, так и норвежские инвесторы с объемом инвестиций до 10 млн долларов на один проект. При этом значительный интерес для них представляет сектор гостиничной недвижимости, пострадавший от кризиса в меньшей степени, чем офисная, складская или торговая недвижимость», — говорит господин Вечер.

Докредитование

В целом объемы кредитования банками объектов коммерческой застройки сейчас очень низкие. В основном банки «докредитовывают» начатые проекты, по которым уже выдавался кредит этим же или другим банком. Если банк сам кредитовал объект, находящийся сейчас в промежуточной стадии строительства и нуждающийся в финансовых вливаниях

для окончания стройки, банку выгоднее выделить средства на завершение строительства и затем продавать готовый объект, нежели получать в собственность залоговый недострой, который невозможно продать.

Кредитование объектов, находящихся на стадии проектирования, строительство которых еще не начато, происходит лишь в единичных случаях и является скорее исключением из общей практики.

Александр Волошин, отмечает, что при принятии банком решения о кредитовании проекта приоритетом является репутация девелопера. «Именно девелопера объекта банковские эксперты оценивают прежде всего — реализованные им проекты, его текущую финансовую ситуацию, предыдущую кредитную историю и т. д. Если девелопер проходит оценку банка с положительным результатом, конкретные детали его проекта имеют второстепенное значение.

Безусловно, за последний год квалификация банковских экспертов по недвижимости значительно выросла, поскольку банкам пришлось вплотную заниматься реализацией полученных залоговых объектов и более внимательно рассматривать заявки на кредитование. Но пока этой квалификации недостаточно для проведения профессиональной экспертизы. (Окончание на стр. 14)

страница

14

Рекордно низкий показатель

Торговля вернулась на семь лет назад

страница

15

Офисы жмутся ближе к центру

Переезд на окраины отложен

страница

15

Склады в глубокой заморозке

Прошедший год не оправдал даже пессимистичные прогнозы

страница

15

Девелоперы ожидают прибыли

Трудный год закончен

страница

16

Рекордный год для отелей

Такого большого количества номеров город не вводил 30 лет

Санкт-Петербург, Думская ул. 2, т. (812) 333-34-90, ул. Маяковского 1, т. (812) 273-51-59
Невский пр. 20 т. (812) 312-09-21, П.С., Большой пр. 46, т. (812) 235-07-66
П.С., Большой пр. 57, т. (812) 232-93-85, Владимирский пр. 3, т. (812) 713-22-84
Невский пр. 44 (Grand Palace), т. (812) 571-36-78
Москва, ул. Большая Якиманка 22, ТЦ "Тименей", т. (495) 995-21-76, www.imperial-ltd.ru

The Longines Master Collection