

Когда наступит час X

Сегодня у банков, даже с учетом их массового ухода с рынка кредитования, существует множество других вариантов заработать. Сложная экономическая ситуация дает им иные альтернативы, демонстрирующие большую эффективность по соотношению «риск-доходность», чем финансирование проектов рынка недвижимости. Тем не менее это временное затишье – не повод для девелоперов останавливать свой диалог с банками-партнерами. На вопрос «почему?» в эксклюзивном интервью журналу *Rent&Sale* ответил Александр Ольховский, вице-президент ВТБ, президент Гильдии управляющих и девелоперов (г. Санкт-Петербург).

RS: Александр Анатольевич, рано или поздно банки в силу их экономической природы будут вынуждены вернуться на рынок кредитования. На ваш взгляд, какие условия должны сложиться, чтобы это произошло?

А.О.: Ситуация в банковском секторе за последние месяцы кардинально изменилась. Еще недавно практически все здоровые банки располагали избыточной ликвидностью, благодаря которой и финансировали любого относительно экономически устойчивого заемщика. Но она испарилась в одно мгновение. Проблемы испытали как небольшие, так и крупнейшие российские банки. На фоне дефицита ликвидности были сокращены кредитные программы почти во всех сегментах рынка. Как следствие, финансовый кризис predetermined кризис экономический, одной из серьезнейших проблем которого является падение спроса, в результате чего возникла высокая степень неопределенности в отношении сбыта производимой продукции.

Но главный принцип банка: «во-первых, сохранить, а уж во-вторых – заработать», всегда обеспечивается наличием со стороны заемщика финансовых потоков в виде выручки от реализации производимой им продукции и залогов. В результате падения спроса с потоками у предприятий дела обстоят неважно, сколько будут стоить залоговые даже в ближайшей перспективе – оценить сложно. Что делать банкам в такой ситуации? При наличии коротких свободных средств и высокой неопределенности со спросом – в первую очередь инвестировать в надежные финансовые инструменты, которые на сегодняшний день дают колоссальные возможности. В период кризиса таковых стало чрезвы-

чайно много. В качестве примера можно привести компанию «Северсталь», доходность по долларовым облигациям которой составляет 40% годовых. Таким образом, сегодня кредитование как инструмент работы для банков уступает операциям с ценными бумагами и валютой по параметрам «риск-доходность». Конечно же, кредитование было и будет основным бизнесом банков, но до стабилизации и появления признаков определенности, позволяющей прогнозировать развитие ситуации, не стоит ждать от банков активной позиции по кредитованию реального сектора.

RS: То есть реальному сектору пока от банков ждать нечего... А как сегодня изменилась позиция банков в отношении оценки рисков в строительном сегменте?

А.О.: Изменилась кардинально. Если в докризисный период финансирование как жилого сегмента недвижимости, так и коммерческого являлось приоритетным направлением для подавляющего большинства банков, то в настоящий момент недвижимость и строительство рассматриваются как один из наиболее рискованных видов кредитования.

RS: Существует точка зрения, что на региональных рынках и до проявления явных признаков кризиса банки неохотно кредитовали девелоперов. Если это так, то с чем вы это связываете?

А.О.: Действительно, массового кредитования девелоперских проектов мы не видели. В основном это связано с тем, что проект в области недвижимости на стадии девелопмента представляет собой весь-



[специально для RS]

Александр Ольховский,
президент Гильдии управляющих и девелоперов, вице-президент ВТБ

ма сложную систему предпосылок, идей и решений, верное сочетание которых и является залогом успеха большинства проектов. В регионах опытных, сбалансированных в своих действиях профессиональных девелоперов чрезвычайно мало. Крупные строительные холдинги, обладающие опытом исполнения госзаказа, часто не обращают внимания на качество конечного продукта, и, что самое неприятное, на фоне бурного роста эти компании не были наказаны за допущенные ошибки. Молодые девелоперские компании, создавая на бумаге интересный продукт, часто сталкивались с проблемами технической реализации проектов. Плюс еще несколько региональных особенностей: схема аутсорсинга в силу недостаточного развития рынка работает слабо, финансовая грамотность у большинства локальных компаний только начала формироваться, уровень подготовки материалов для банков, качество и анализ cash-flow (финансовых потоков) оставляют желать лучшего. Но я бы не сказал, что у банков было явное нежелание кредитовать девелоперов, скорее ощущалась резкая нехватка качественных, подготовленных для кредитования проектов.

RS: По мнению некоторых самарских девелоперов, одна из причин

”
 Сегодня кредитование
 как инструмент
 работы для банков
 уступает операциям
 с ценными бумагами
 и валютой по
 параметрам «риск-
 доходность»



Александр Ольховский, президент ГУД, вице-президент ВТБ, во время церемонии открытия международного форума PROEstate с губернатором Санкт-Петербурга Валентиной Матвиенко

сложившейся ситуации в сфере кредитования заключается в недостаточной компетенции банковских служб для оценки проектов и, как следствие, в невозможности в полной мере оценить риски в этом сегменте. Так ли это?

А.О.: Да, эта проблема тоже существует. Готовность и умение разговаривать на одном языке с девелопером - удел немногих банкиров. Недопонимание нюансов проектов, представляемых на соискание средств, часто становилось причиной отказа в финансировании. В сложных ситуациях со стороны банкиров требовались знания, опыт и желание разобраться в сути вопроса, что, естественно, несколько труднее, чем ломбардное кредитование. В проектном финансировании, а именно этот способ оптимален для девелоперских проектов, банкир принимает на себя серьезный риск. Он должен понимать и чувствовать его так же, как девелопер, с которым он на время реализации проекта становится единым целым. У этой проблемы есть две стороны. При поверхностном изучении – недооценка рисков и, как следствие, финансирование неадекватных проектов. Вторая сторона – непонимание методов, которые предлагает девелопер для решения существующих в проекте проблем, и, как следствие, неприятие проекта как такового.

RS: Какая ситуация должна сложиться сегодня на региональных рынках для того, чтобы банки хотя бы восстановили в докризисных объемах финансирование девелоперских проектов?

А.О.: Основой положительных кредитных решений будет являться прогнозируемый спрос на конечный продукт, создаваемый девелопером. Должен пройти период шока и наступить период стабилизации, и совершенно неважно, какими будут цены на недвижимость в этот период, важно - чтобы они стали прогнозируемыми. Аналогичная ситуация должна сложиться и с объемом спроса. Сегодня в России, безусловно, существует спрос на все виды недвижимости - как жилой, так и коммерческой. Но у нас существует проблема платежеспособности этого спроса, которая в сегменте жилья формируется не только в виде накоплений граждан, но и в виде доступной ипотеки, которая, в свою очередь, базируется на стабильном доходе тех же граждан. Спрос на товары, реализуемые в торговых комплексах, обусловлен потребностью не только в предметах первой необходимости, но и массы других товаров, приобретаемых за счет потребительских кредитов и т. д. Все это признаки здоровой и развитой экономики. Поскольку российская экономика, безусловно, интегрирована в мировую, первым признаком оздоровления и появления капиталов для инвестиций в недвижимость будет устойчивый положительный тренд на экспортируемые Россией позиции, в первую очередь - углеводороды. Но о частичном восстановлении кредитования на строительном рынке можно говорить и сейчас, хотя это справедливо только в отношении очень хороших проектов или проектов, где сбыт площадей будет поддержан за счет бюджетных средств.

RS: А каким должен быть проект, чтобы он был признан банком «хорошим» и получил финансирование?

А.О.: В послекризисный период банки первое время будут относиться к финансированию очень осторожно. Кредитоваться будут проекты, обладающие хорошей локацией, с грамотной концепцией, построенные на принципах прозрачности и, безусловно, юридически чистые. Вряд ли найдут финансирование крупные, необоснованно амбициозные проекты. Наличие существенной доли собственного капитала также станет неотъемлемым фактором при принятии положительных решений о финансировании. Безусловно, будет уделяться внимание структурированию проектов компаний по уровню их профессионализма и опыту реализации подобных по масштабу и качеству проектов. Это касается сферы как коммерческой, так и жилой недвижимости. Но в настоящий момент приоритет будет отдаваться жилой недвижимости эконом-класса, характеристики квартир в котором соответствуют бюджетным нормативам для приобретения в целях решения социальных нужд населения. Но мой совет девелоперам - не стоит очень рассчитывать на кредитование проектов как минимум в первой половине 2009 года. Лучше «высушить», но сохранить компанию в период кризиса и подготовить за это время качественный продукт, который в дальнейшем может оказаться конкурентоспособным. Ведите постоянное общение со своими банками-партнерами для понимания часа X, момента начала конструктивного взаимодействия по кредитованию. **RS**