



"Если есть политическая воля, все получается"

Интервью с управляющим филиалом "Строительный" Промышленно-Строительного банка г. Санкт-Петербурга *Желиостовым Владимиром Михайловичем*

А.Недосекин. Владимир Михайлович, позвольте начать наше интервью с вопроса: как Вы оцениваете текущее состояние российского (или у'же - петербургского) строительного комплекса (март 2005 года)? Вы ведь давно работаете на этом сегменте рынка и отчетливо себе представляете, что происходит. Что можно сказать о пресловутом "пузыре" на рынке недвижимости?

В.Желиостов. Начну с общеизвестных фактов. В первой половине 2004 года рост цен на жилье превысил обычный уровень по целому ряду причин. Цена росла опережающими темпами и дошла, наконец, до 850-1000 долларов за квадратный метр по типовому жилью в Санкт-Петербурге (средневзвешенный показатель). Платежеспособный спрос первое время поспедал за ценой, но потом резко упал. По данным городского бюро регистрации недвижимости, число сделок с квартирами в Питере упало в 2 раза по сравнению с теми же периодами в 2003 году.

А.Недосекин. Это из-за того, что схема финансирования, основанного на долевом строительстве, исчерпала своих участников?

В.Желиостов. Отчасти да. Какова структура платежеспособного спроса на жилье сегодня, в целом по стране? 6-8% высокообеспеченных домашних хозяйств не будут участвовать в ипотеке, банковские кредиты им не нужны. Низовой слой в 30-35% населения никогда не воспользуется кредитом из-за низкой своей неплатежеспособности. Тут должны включаться социальные программы. Верхушка платежеспособного спроса на ипотечные кредиты, которая сегодня покрыта долевыми схемами, сильно поредела. Было 15-20% домашних хозяйств, которые могли себе позволить в накопительном режиме за 1.5 – 2 года построить себе квартиру (указанное время – период стандартного цикла строительства сегодня). С ростом цены за квадратный метр от 500-600 до 1000 долларов этот слой истончился. И теперь весь расчет на домашние хозяйства, которые смогут накопить на квартиру в ипотечном режиме за 5-10 лет. К примеру, мы предложили на рынок новый банковский продукт – квазиипотечную схему (основанную на залоге прав долевого участия) со следующими параметрами: предоплата 30%, срок 10 лет, 14% годовых. С помощью этого продукта мы как бы кредитруем застройщика через конечного пользователя.

А.Недосекин. *И именно эта публика явится новым генератором платежеспособного спроса на готовое жилье?*

В.Желиостов. Да. В результате, по моим прогнозам, до осени рынок будет стоять, а потом возобновит рост 1.5 – 2% в месяц. С этой точки зрения я не ожидаю системного кризиса, лопнувшего «пузыря» и т.д. Но системная уязвимость строительного сектора остается. И эту уязвимость необходимо с разных сторон преодолевать.

А.Недосекин. *А как Вам видится картина рисков, возникающих на стороне банка в случае кредитования застройщика? Разнится ли эта картина год от года выдачи (возврата) кредита?*

В.Желиостов. Рассмотрим модель. Типовой дом 10 тыс. кв. м., себестоимость строительства 700 долларов за квадрат. Застройщик финансирует начальный цикл за счет собственных средств. Средства дольщиков застройщик хочет привлечь на самых поздних этапах (когда цена квартир будет максимальной; другое дело – как ему это удастся). Посередине строительного цикла располагается кассовый разрыв, который застройщик может покрыть заемным капиталом банков, а также авансами от поставщиков. По опыту, это 50% инвестиционной емкости дома, т.е. в пределах 2.5 – 3.5 млн. долларов. При этом, существенная часть этого инвестиционного кредитного ресурса покрывается по бартеру. Застройщик приобретает необходимые материалы у подрядчика с оплатой строящимся жильем. Это, конечно, не от большой радости, а потому что живых денег не хватает.

Таким образом, главные финансовые риски располагаются у застройщика в середине строительного цикла, на этапе заимствований. И центральный вопрос – справится ли он с управлением своей ликвидностью. Здесь есть выраженная сезонность: например, летом у застройщика денег нет, поэтому нет смысла ставить срок окончания кредитного договора или срок промежуточного платежа на лето. Если застройщик это не всегда понимает, то банк должен понимать в любом случае. В прошлом году у нас из-за этого были проблемы.

Здесь я пока ничего не говорю о рисках юридического плана: верно ли застройщик оформил все бумаги, получил ли он все согласования, не находится ли он в конфликте с властями и т.д. Но, тем не менее, это напрямую влияет на его кредитоспособность. Ведь банк в треугольнике «застройщик – конечный получатель жилья – банк» - самое зарегулированное звено. Мы шага не можем сделать без нормативов. Поэтому, если у застройщика документы не в порядке, никакого кредита он получить не сможет. Таким образом, правовые риски плавно трансформируются в финансовые риски на стороне застройщика.

А.Недосекин. *Это как в схеме показателей Нортон-Каплана: кривые процессы порождают хилые финансы. Я везде применяю эту аналогию, потому что она мне очень нравится своей наглядностью.*

В.Желиостов. Точно.

А.Недосекин. *А как повлияли на застройщика вступающие в силу законы, оберегающие права дольщика? Много было в печати дискуссий по этому поводу. Мнения прямо противоположные, вплоть до паники: дескать, пора сворачивать бизнес.*

В.Желиостов. Новые законы, которые Вы упомянули, вступают в силу с 1 апреля этого года. Есть два момента, которые надо брать в рассмотрение. Первый – позитивный. Законодатель делает ликвидным залог имущественных прав, в том числе права аренды земельного участка под строящимся зданием. Таким образом, у застройщика появляются дополнительные ликвидные залоговые кредиты. Тем самым он повышает свою финансовую устойчивость, соответствующие риски снижаются. Ведь все документы, получаемые застройщиком – все разрешения, согласования и т.д. – являются персонифицированными. Случись у застройщика форс-мажор – и все его права, вытекающие из полученных согласований, становятся замороженными, не подлежащими переуступке. Теперь законодатель исправляет эту ситуацию, что облегчает жизнь и банкам, т.к. облегчает задачу кредитования застройщика.

Но есть и второй момент – негативный. Сегодня по факту процессы согласования, освоения территорий и строительства идут параллельно. Вновь принимаемые законы предполагают частичный или полный возврат к последовательной схеме. Возникают предустановленные промежуточные события строительного цикла, без прохождения которых застройщик не может переходить к следующему этапу работ. Возрастают сроки – возрастают риски. Возникает частичный паралич финансирования: застройщику нужен кредит в середине строительного процесса, а мы не можем ему дать этот кредит по формальным основаниям: он не выполнил ряд требований. То есть этот второй негативный момент частично нивелирует позитив первого отмеченного момента. Происходит как бы подобие отката к советской схеме последовательных этапов строительства: 7-14 лет на строительство одного городского квартала.

Очень многое здесь начинает зависеть от квалификации застройщика, от настроенности его бизнес-процессов. Чем прозрачнее процессы у застройщика, чем лучше они описаны, чем слаженнее работают участники этих процессов – тем больше шансов на выживание застройщика в новых условиях. Ну и, конечно, диверсификация за счет масштаба. В отдельном проекте деятельность ведется последовательно, а когда в обойме несколько строительных проектов, то их можно синхронизировать так, чтобы минимизировать простой людей и техники – за счет параллельного проведения проектов.

Все эти вопросы, конечно, требуют системного анализа, моделирования. Имитировать в модели законодательное поле и посмотреть на цифрах – что будет с застройщиком, как будут двигаться сроки – и как в итоге сложатся себестоимость и суммарный срок строительства. Чем точнее мы знаем эти параметры, тем надежнее застройщик и тем выше качество того кредита, который мы ему выдадим.

***А.Недосекин.** Вы начали называть индикаторы, которые Вы отслеживаете в своей практике выдачи кредитов. Можно ли перечислить их все?*

В.Желиостов. Я уже говорил, что в треугольнике «банк – застройщик – клиент» мы – наиболее жестко зарегулированное звено. Мы играем по правилам, установленным Центробанком РФ. У меня полный шкаф этих нормативов ЦБ. Соответственно, мы должны оценивать стандартными методами: а) надежность заемщика; б) качество кредита, который мы ему выдаем; в) ликвидность и текущую рыночную стоимость залога, под который выдается кредит. Есть обязательные параметры, которые мы диагностируем. Свертка этих параметров по определенным правилам дает комплексные коэффициенты, по уровню которых мы и судим о «качестве» заемщика, его бизнеса и его залогов. Если возникают несоответствия, я должен адекватную сумму из прибыли положить деньги в резерв ЦБ; при необеспеченном кредите – 100% суммы кредита.

***А.Недосекин.** А если говорить о рисках, связанных с кредитованием получателя жилья, - какая здесь картина?*

В.Желистов. Если смотреть на это со стороны банка, то налицо явная диверсификация кредитных рисков банка. Деньги, в итоге, так или иначе попадают к застройщику, но при прямом кредитовании застройщика мы даем деньги под залог земли (выданной застройщику в аренду на инвестиционных условиях), а во втором случае – мы покупаем готовое жилье и берем его себе в залог ипотечного кредита. Здесь мы, конечно, защищены гораздо больше. К тому же, как ни парадоксально, граждане более дисциплинированы.

***А.Недосекин.** К тому же, физическое лицо прозрачнее юридического. Потому что физлицо – не субъект хозяйствования. Там только заработная плата за понятную деятельность в соответствии с квалификацией, там в большинстве случаев нет предпринимательства и соответствующих рисков.*

В.Желистов. Это как посмотреть. Зарплата тоже делится на «серую» и «белую», это известный факт, чего греха таить. Банку нужна справка о доходах. В ряде случаев банк вынужден довольствоваться декларируемыми доходами, которые показывает сам заемщик. Здесь – главный риск: хватит ли заемщику будущих доходов, чтобы рассчитаться с банком. Это, в свою очередь зависит от его социального статуса, насколько плотно он стоит на ногах. Но в случае дефолта на стороне заемщика мы остаемся с ликвидной квартирой, которую, конечно, реализуем на приемлемых условиях, поскольку стоимость кредита с процентами всегда ниже рыночной стоимости жилья. Т.е. риски, привносимые в ипотечную схему «физиками», пренебрежимо малы на фоне того же для застройщиков. И именно на застройщиков должны быть нацелены все стабилизационные меры.

***А.Недосекин.** Но зато у самих конечных получателей жилья возникают проблемы. 14% по кредиту – это очень больно и тяжело отдавать. Это не ипотечный процент. Кто-то, например, не может себе позволить, чтобы удорожание квартиры за счет процента по ипотечному кредиту было бы более чем вдвое, скажем. Это естественная осторожная модель потребительского поведения. Значит, что-то должно сдвинуться на самом верху. Например, Стабилизационный фонд. Большое количество денег лежит без движения. Почему 1 млрд. долларов, скажем, из этого фонда не дать Питеру под, например, 1% годовых в валюте? Чтоб уполномоченные городом банки выдали бы эти деньги покупателям жилья и застройщикам под 2-3% годовых. И именно здесь, мне представляется, главное решение ипотечной проблемы.*

В.Желистов. Надо внимательно смотреть на мировой опыт. Например, турецкая модель «ипотеки с двойной индексацией». В чем там было дело. В 20-летний период (60-80 годы прошлого века) Турция проводила политику двух индексов. Во-первых, была обеспечена предельная норма отчислений домашнего хозяйства на ипотеку (не более 30% совокупного дохода семьи). Тем самым, домашние хозяйства оказались защищенными от дефолта, а сроки ипотечного кредита, таким образом, делались плавающими, удлинялись. Обязательства по кредиту переходили по наследству, что повышало вероятность успешного расчета по кредиту. С другой стороны, банкам была гарантирована минимальная норма доходности по ипотечным операциям (за счет плавающей ставки рефинансирования ипотечных кредитов со стороны турецкого Центробанка). В результате за 20 лет реформы, при скачкообразных рыночных ценах и галопирующей инфляции, проблема жилья в Турции была в целом решена.

Также не бесполезным будет вспомнить опыт, уже имеющийся в активе петербургской администрации. В начале 90-х годов, когда я возглавлял департамент строительства города, мы реализовали программу комплексного освоения территорий под застройку на средства Международного банка реконструкции и развития (займ составил порядка 500 млн. долларов). Порядок был такой: город на займы развивал территории и выставлял подготовленные территории на торги. Индивидуальному застройщику тяжелее осваивать территории своими силами. Гораздо проще, когда это делается а) городом; б) комплексно, в массовом порядке. Земля шла в собственность, т.е. у застройщиков появлялся ликвидный залог. Программа была выполнена успешно: районы Коломяги и Каменка – как раз результат этой программы. Есть и отрицательный результат: банки, вовлеченные в программу, не смогли прокредитовать застройщиков – по формальным соображениям. Они оказались институционально не готовы к такому кредитованию. Сегодня условия для успешного вовлечения банков в ипотечные программы окончательно сложились. Нужна политическая воля. Если такая политическая воля есть, все получается. Городу необходима внятная политика в области строительства доступного жилья, с опорой на ипотеку. Сегодня такой программы у города нет.

А. Недосекин. Это притом, что кредитный рейтинг Питера как регионального заемщика весьма высок. Хорошая, неиспорченная кредитная история.

В. Желиостов. Рейтинга мало, нужны ресурсы. Базу заимствований городского бюджета нужно увеличивать в 5-10 раз – на ипотечные цели. Это означает, что для привлечения внешнего финансирования нужно в такое же количество раз увеличить размер ликвидных залогов, находящихся в оперативном управлении у города.

Здесь, опять же, международный опыт нам в помощь. Когда мы в связи с упомянутой программой ездили в Стокгольм, мы детально ознакомились с принципами развития этого города. Все то же самое: комплексное освоение территорий на заемные деньги банков плюс торги.

Сейчас тем же путем идет Ленинградская область. В районе кольцевой дороги генеральный подрядчик - ЗАО «КАД Ленобласти» - выкупил значительные площади земли под комплексное освоение, с последующей продажей участков на торгах. Будет бум, я предсказываю. И банкам становится интересно. Потому что будет детальный проект освоения территорий, с понятными себестоимостью и сроками.

Так что требуется: а) политическая воля губернатора; б) квалифицированная команда. К сожалению, состав городского правительства часто меняется, поэтому опыт не накапливается, а это плохо. Но возврат к здравому смыслу и к апробированным практикам развития территорий неизбежен. И правительство города однажды придет к необходимости разработки внятной ипотечной программы. Ведь сейчас ипотека не идет в Петербурге (да и по России в целом) как раз потому, что нет соответствующим образом сфокусированных усилий города, нет понимания, как запустить ипотечный процесс, какие должны быть подключены ресурсы и механизмы, какова должна быть роль города в ипотечном процессе. Созреет такое понимание, – все сразу встанет на свои места.

А. Недосекин. Благодарю Вас за содержательное интервью.

В. Желиостов. Успехов – Вашему бизнесу и новому журналу.