

Системный подход к рефинансированию девелоперских проектов



Иван ЗАБРОДИН

Президент Подольской гильдии риэлторов, генеральный директор ООО «Ипотечная компания Московской области», член совета директоров ГК «ПЖИ». Окончил Государственный университет управления по специальности «Государственное и муниципальное управление» и аспирантуру по специальности «Логистика», кандидат экономических наук. Опыт работы на рынке недвижимости – более пяти лет. Возглавляет инвестиционно-строительное направление ГК «ПЖИ», которое за последние три года значительно увеличило объемы успешно реализованных девелоперских проектов. Член национального Совета РГР, член FIABCI.

На первой стадии реализация девелоперского проекта в строительстве предполагает вложение собственных или кредитных средств застройщика. Процесс возврата инвестору вложенных средств участниками долевого строительства является рефинансированием, и от того, как он реализуется, зависит финансовая эффективность всего проекта.

О том, что собой сегодня представляет процесс рефинансирования девелоперского проекта, ДН беседует с генеральным директором ООО «Ипотечная компания Московской области» Иваном Петровичем Забродным.

— **В чем заключаются функции рефинансирующей организации, которую вы возглавляете?**

— Для «Ипотечной компании Московской области», входящей в состав Группы компаний «ПЖИ», основным видом деятельности является построение эффективной системы рефинансирования девелоперских проектов.

На первом этапе мы проводим исследование рынка недвижимости для застройщика, изучаем тенденции развития спроса и предложения на ближайшее будущее. По результатам проведенных исследований формируются предложения для застройщика и проектных организаций по наиболее востребованным площадям и планировкам квартир, типам домов (панельные, монолитные, кирпичные, смешанные), необходимости отделки квартир.

Затем выстраиваются отношения с риэлторскими организациями. На сегодняшний день у нас заключено порядка 30 договоров с различными агентствами недвижимости на территории Подольского региона и Москвы. Они осуществляют взаимодействие с потенциальными покупателями квартир и нежилых помещений в строящихся объектах, являясь уполномоченными агентами «ПЖИ» по продаже квартир.

Мы контролируем процессы подписания договоров участия в до-

левом строительстве, оплаты и государственной регистрации договоров. Взаимодействуем с кредитными организациями, государственными структурами, выдающими субсидии и сертификаты, осуществляем сбор необходимых документов, а после завершения строительства занимаемся оформлением прав собственности.

— **Сколько сделок с недвижимостью вы совершили за период работы?**

— В течение 11 лет работы Группы компаний «ПЖИ» было проведено более двух тысяч сделок. Мы постоянно совершенствуем процесс оформления сделок, добиваясь того, чтобы в итоге клиент в кратчайшие сроки получал правильно оформленные документы и оставался доволен. Для того чтобы у будущих новоселов было как можно меньше проблем, решение вопросов по оформлению документов в различных инстанциях наши сотрудники по доверенности от клиентов берут на себя. Обладателю новой квартиры остается наслаждаться своим приобретением.

— **Ипотека предполагает обязательное участие банков, финансирующих тот или иной выбор клиента. Не возникает ли проблем со сроками предоставления кредитов, каковы другие нюансы ипотечных сделок?**

— Прежде всего, надо отметить, что ипотека в последние годы приобретает все большую популярность: неуверенность в завтрашнем дне после финансового кризиса постепенно стала проходить, и банки вышли на докризисные объемы предоставления кредитов. В 2011



ГК «ПЖИ» постоянно совершенствует процесс оформления сделок, добиваясь того, чтобы клиент в кратчайшие сроки получал правильно оформленные документы

году мы наблюдали бум покупательского спроса на квартиры с привлечением кредитных средств Сбербанка по ипотечным программам «В десятку!» и «Возьми за 8». Думаю, что и впредь механизм ипотечного жилищного кредитования будет развиваться и совершенствоваться, ипотека станет более доступной.

Успешное сотрудничество с банками дает свои положительные результаты в плане реализации квартир, причем доля ипотечных сделок последние годы только увеличивается. Например, в 2010 году при реализации квартир в наших новостройках было проведено 70 ипотечных сделок, в 2011 году — 326. Группа компаний «ПЖИ» является крупнейшим аккредитованным партнером-застройщиком Среднерусского банка Сбербанка России и в ноябре 2011 года была удостоена почетного звания «Изумрудный фаворит». Общая сумма ипотечных сделок в 2011 году при участии банков-партнеров ГК «ПЖИ» составила более 1 млрд руб.

Проводится совместная рекламная кампания ГК «ПЖИ» со Сбербанком и ВТБ 24.

С целью стимулирования продаж ГК «ПЖИ» совместно с Подольским отделением Сбербанка России пла-

нируют проведение стимулирующей лотереи, где покупатели квартир смогут выиграть множество ценных призов, а главным призом станет автомобиль. В 2011 году Сбербанк РФ вместе с ГК «ПЖИ» установили хорошую традицию — проведение «ипотечных суббот», во время которых клиенты получают квалифицированные консультации по ипотечным программам и основным параметрам объектов недвижимости.

— Сегодня на рынке недвижимости серьезная конкуренция. Каковы преимущества вашей компании?

— Во-первых, и это самое главное, абсолютная открытость всех сделок с недвижимостью. Мы работаем в соответствии с Федеральным законом от 30 декабря 2004 года № 214-ФЗ — заключаем договоры участия в долевом строительстве. Во-вторых, в нашем распоряжении обширная база объектов недвижимости как первичного, так и вторичного рынка жилья. В-третьих, четко налаженная работа по оформлению сделок. Бренд «ПЖИ», за которым стоит добросовестный труд многих людей, за 11 лет завоевал доверие у жителей Подмосквья. Поэтому к нам идут клиенты, и мы всегда рады их видеть. ◻



**Московская область,
г. Подольск,
ул. Б. Зеленовская, 62/2,
+7 (4967) 555-601,
+7 (495) 926-21-12
www.pji.su**