

экономика региона

В ритме эскроу

Новые правила работы российской строительной отрасли в первую очередь направлены на защиту прав дольщиков. Однако эта процедура несет и риски для некоторых застройщиков. Так, эксперты финансового и строительного рынков, оценившие первые итоги закона о счетах эскроу, заявили о проблемах при кредитовании некрупных девелоперов.

— строительство —

С 1 июля 2019 года в России введена новая финансовая модель, при которой средства граждан — участников долевого строительства депонируются (процесс организованного хранения) на специальных банковских счетах эскроу до ввода жилого дома в эксплуатацию и регистрации прав. Только после этого события застройщик получает доступ к деньгам клиентов. Само финансирование строительства осуществляется за счет предоставленного банком кредита или собственных средств застройщика.

И дольщикам, и застройщикам

Основная цель новых правил игры на строительном рынке — минимизировать риски покупателей — участников долевого строительства. Директор компании «Брусника. Сиб-академстрой» Михаил Ансимов уверен, что с введением эскроу-счетов потребители избавлены от последствий наступления неблагоприятных событий после покупки жилплощади. «Переход на эскроу — важный шаг к повышению прозрачности и устойчивости рынка первичного жилья, поскольку альтернативой использования механизма проектного финансирования по новому законодательству может стать только собственный капитал застройщика», — отмечает собеседник.

«Застройщик больше не зависит от спроса, так как деньги ему выдает кредитная организация», — рассказывает еще об одном положительном эффекте новой модели финансирования заместитель директора ООО СК «Вира-строй» Александр Савельев. По его словам, спрос станет актуален на более высокой стадии готовности,

пропадет целесообразность предложений на этапе котлована.

В отличие от ранее действовавшей технологии финансирования, в приходящей ей на смену модели больше преимуществ и для участников долевого строительства, и для застройщиков. «Если раньше привлеченные средства дольщиков строительные компании могли тратить на что угодно, то теперь они будут расходоваться исключительно на стройку. Прозрачность расходования средств, а вслед за этим и эффективность их использования серьезно повысятся, а значит, и себестоимость метра жилья изменится в лучшую сторону», — уверен заместитель управляющего по корпоративно-инвестиционному бизнесу филиала «Сибирский» банка «Открытие» Борис Миленнин.

По словам представителей строительного рынка, процедура открытия счета занимает не более получаса и бесплатна для клиента. «В принципе, в работе через эскроу-счета нет ничего сложного», — считает Борис Миленнин. — Такой счет — это простой депозит, при котором подписывается трехсторонний договор между банком, строителем и покупателем квартиры, застрахованный в Агентстве по страхованию вкладов (АСВ) на сумму до 10 млн руб.».

В будущее возьмут не всех

Основная проблема при переходе на новую модель работы — сотрудничество с банками. Не все застройщики смогут получить кредиты, поскольку не все смогут доказать свою финансовую состоятельность. Борис Миленнин в числе главных факторов, препятствующих положительному рассмотрению заявок застройщиков, называет низкую эффективность проектов и некачественную подготовку до-



Если раньше привлеченные средства дольщиков строительные компании могли тратить на что угодно, то теперь они будут расходоваться исключительно на стройку

кументов строительными компаниями. По его мнению, к новым условиям работы готово максимум 20% от общего числа предприятий этой отрасли в Новосибирской области.

Сибирский банк ПАО Сбербанк с начала 2019 года в рамках проектного финансирования прокредитовал 17 проектов жилищного строительства в Сибири. По информации кредитной организации, лидер получения финансирования — Новосибирск, у него семь проектов, следом идет Красноярск — четыре проекта, в Омске — два, в Томске и Абакане — по одному. В Новосибирске из 32 заявок 20 рассмотрено, девять — в стадии рассмотрения, по трем — отказ, из них два отказа — по инициативе клиента в связи с отсутствием потребности в банковском финансировании. «Наиболее распространенными причинами отклонения заявок являются низкая эффективность проекта, негативная информация о компании, а также

наличие исков к заемщику-застройщику», — рассказали в банке.

Руководитель департамента кредитования среднего бизнеса Альфа-банка Елена Потемкина признает: как в Новосибирске, так и в целом по стране к новому механизму финансирования через счета эскроу готовы не все застройщики. «В высокой степени готовности находятся крупные строительные компании — многие из них уже получали проектное финансирование, понимают требования банков», — говорит руководитель кредитного подразделения банка. Чаще всего с проблемой внедрения новой системы финансирования сталкиваются небольшие компании, чьи заявки рассматриваются дольше.

Александр Савельев считает еще одним препятствием для застройщиков, работающих по новым правилам, наличие или отсутствие собственного капитала. «Система проектного финансирования предусматривает пропорцию: 15% собственных средств, 85% — банковское финансирование», — говорит он. — Однако эта пропорция может меняться не в пользу застройщика, при условии если проект имеет низкую маржинальность или по другим причинам».

«Застройщикам сегодня необходимо тщательнее готовить проектную документацию и внимательно просчитывать свои проекты. Нужно не бояться обсуждать с банком все нюансы строительства и все условия. Должны быть выстроены доверительные и взаимовыгодные отношения между банком и строительной компанией», — полагает Борис Миленнин.

Добавили к периоду

В конце апреля 2019 года в закон об эскроу-счетах внесли поправки, позволившие продолжать строительство объектов без использования специальных счетов для тех компаний, в которых степень готовности жилых объектов более 30%, а также количество заключенных договоров долевого участия не менее 10% от количества жилых и нежилых помещений в строящемся доме. Это решение дало застройщикам возможность плавного перехода к новым технологиям привлечения денежных средств.

По оценке министра строительства Новосибирской области Ивана Шмидта, в регионе под такие критерии попадают примерно 350 из 447 строек, что составляет около 80% проектов жилищного строительства.

В то же время любое промедление для застройщика, осуществляющего строительство по новой системе и ведущего в то же время работу по старым правилам, может вносить негативные коррективы в реализацию проекта, считает Александр Савельев. «Необходимо также, чтобы властные органы оперативно выдавали результаты и необходимые согласования с целью непрерывания строительного процесса», — убежден заместитель директора ООО СК «Вира-строй».

Несмотря на переходный период, который президент саморегулируемой организации (СРО) «Строители Сибирского региона» Александр Савельев оценивает в два-три года, участники рынка уже сейчас выстраивают прогнозы на будущее. По мнению руководителя СРО, в ближайшее время ожидается рост стоимости квадратного метра жилья на 15–20% (с учетом увеличения НДС в начале 2019 года). «На наш взгляд, средняя стоимость квадратного метра пре-

терпит изменения и будет расти», — полагает и Александр Савельев (СК «Вира-строй»). По его мнению, рост будет не за счет удорожания готового жилья, а из-за сокращения предложений от застройщиков на начальных стадиях строительства. Он же отмечает увеличение стоимости строительства за счет привлекаемых платных банковских ресурсов.

В свою очередь, эксперты банковской сферы дают свои прогнозы стоимости проектного финансирования. Как отметила Елена Потемкина, сегодня базовая ставка при отсутствии продаж и средств на счетах эскроу составляет 11–13% годовых. «В дальнейшем при накоплении денег на счетах эскроу ставка будет уменьшаться. В этот момент средняя ставка по кредиту составит 6–9% годовых при активных темпах строительства и продаж», — считает банкир.

Рассказывает о схеме финансирования со снижением процентной ставки и Борис Миленнин. По его информации, ставка по данным кредитам снижается по мере накопления средств на счетах эскроу. «При превышении средств на счетах эскроу над объемом финансирования ставка по кредиту уменьшается вплоть до уровня 0,01% годовых», — говорит заместитель управляющего на примере своего банка.

Заместитель председателя Сибирского банка ПАО Сбербанк Сергей Кузнецов уверен: увеличение себестоимости строительства актуально только для застройщиков, которые ранее не использовали банковское финансирование. «У тех, кто и раньше привлекал проектное финансирование, ничего измениться не должно», — считает топ-менеджер Сбербанка.

Тем не менее Александр Савельев (СРО «Строители Сибирского региона») не исключает и изменение состава игроков на строительном рынке Новосибирска, но считает, что это произойдет в ближайший год. По мнению Бориса Миленнина, с вводом эскроу изменится в том числе функционал банков: в рамках проектного финансирования им придется взять на себя массу контрольных функций, при том что нормативная база Банка России под данную работу только создается.

Игорь Степанов

ГК «Расцветай»: в топ-10 успешных застройщиков Новосибирска

ГК «Расцветай» за год почти в 2,5 раза увеличила долю своего присутствия на рынке: с 1,95% — до 5,34%. Кроме того, за период с января по май 2019 года компания заняла 7-ю позицию в рейтинге топ-10 лидеров по объему продаж ДДУ в Новосибирске. В чем секрет успеха работы застройщика на таком конкурентном рынке?

РЕЙТИНГ ТОП-10 ЗАСТРОЙЩИКОВ НОВОСИБИРСКОЙ АГЛОМЕРАЦИИ ПО КОЛИЧЕСТВУ ЗАРЕГИСТРИРОВАННЫХ СДЕЛОК, ПО ДАННЫМ АВТОМАТИЗИРОВАННОЙ ВЫГРУЗКИ ИЗ ЕГРН ЗА МАЙ 2019

1	«ВИРА СТРОЙ» СК	7%*
2	«ПЕРВЫЙ СТРОИТЕЛЬНЫЙ ФОНД» ГК	6%
3	«СМСССТРОЙ»	6%
4	«БРУСНИКА. СИБАКАДЕМСТРОЙ»	6%
5	«ЭНЕРГОМОНТАЖ»	5%
6	«СТРИЖИ» ГК	5%
7	«РАСЦВЕТАЙ» ГК	5%
8	«КПД ГАЗСТРОЙ» ГК	3%
9	«СОЮЗ» ГК	3%
10	«СТРОИТЕЛЬ»	3%
ОСТАЛЬНЫЕ ЗАСТРОЙЩИКИ		51%

ИСТОЧНИК: ГК «ЕЛКА ДЕВЕЛОПМЕНТ»

*ДОЛЯ В ОБЪЕМЕ ДДУ

6

строящихся жилых комплексов в г. Новосибирске и Московской области

107 306

квадратных метров

2

объекта сдано досрочно

Инвестиционная привлекательность

Совокупность всех факторов делает жилье ГК «Расцветай» не только комфортным для жизни, но и привлекательным с точки зрения удачного инвестирования.

Капитализация объекта

ГК «Расцветай» не боится делиться прибылью с инвесторами. На разных стадиях строительства увеличивается рыночная стоимость объекта. В «Доме на Березовой роше», сданном в конце 2018 года, цены на однокомнатные квартиры за 18 месяцев поднялись в два раза, на двухкомнатные студии — на 56%. В «Доме на Золотой ниве» однокомнатные показали ценовой рост на 84%, трехкомнатные — на 125%.

Сотрудничество с банками

Строящиеся объекты ГК «Расцветай» аккредитованы крупнейшими банками РФ. Это является одним из показателей надежности и стабильности застройщика.

Справедливая цена

Стоимость жилья за квадратный метр экономически обоснована и обусловлена преимуществами объектов класса «комфорт +». В цену не закладываются различные дисконты и скидки.

Функциональные планировки

Застройщик предлагает рационально скомпонованные планировочные решения. В квартирах ГК «Расцветай» работает каждый метр: учтены места для хранения сезонных вещей, квартиры зонированы на общие и приватные зоны, комнаты стремятся к квадратной форме.

Экспертный подход

оценка потребительского спроса за 3 года

анализ вторичного рынка

антропологический портрет жителя

просчет картографии района

выбор локации

Команда профессионалов

В ядро управленческой команды ГК «Расцветай» входят профессионалы с двадцатилетним стажем, которые на кончиках пальцев чувствуют рынок недвижимости.