

ЖИЗНЬ ПОСЛЕ ДЕДЛАЙНА

ПОД КРИТЕРИИ МИНСТРОЯ РФ

ДЛЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ СРЕДСТВ ДОЛЬЩИКОВ НАПРЯМУЮ НЕ ПОПАЛ 21% ЖИЛЫХ ПРОЕКТОВ ПЕТЕРБУРГА И 12% — ЛЕНОБЛАСТИ. ПОЛУЧИВШИЕ ОДОБРЕНИЕ БАНКОВ ЗАСТРОЙЩИКИ РАССКАЗАЛИ ВГ О ДЛИТЕЛЬНЫХ ПЕРЕГОВОРАХ, ПОВЫШЕНИИ ЦЕН И ДРУГИХ ПОДВОДНЫХ КАМНЯХ НОВОГО СПОСОБА ФИНАНСИРОВАНИЯ СТРОЕК.

ОЛЬГА БЕЛЫХ

Большинство банков и застройщиков только начинают осваивать новую схему работы. Как следует из данных Центробанка, по состоянию на 30 сентября банки профинансировали 14 проектов с использованием счетов эскроу в Петербурге (общая сумма — 23,3 млрд рублей) и восемь проектов в Ленобласти (15,5 млрд рублей). Суммарно в двух регионах открыто 967 эскроу-счетов, на остатках которых хранится 2,5 млрд рублей, говорится в отчете регулятора. Однако в последнее время активность застройщиков при переходе на эскроу возросла. В конце октября зампред ЦБ Ольга Полякова сообщала, что «процесс интенсифицировался, особенно после 1 июля, когда так называемый шлагбаум опустился и наступил дедлайн». Так, до середины октября Сбербанк одобрил застройщикам Петербурга и Ленобласти 18 проектов с использованием эскроу-счетов, банк «Санкт-Петербург» применил новую схему для двух проектов, а банк ВТБ — для семи.

Рынок постепенно принимает новые правила игры, говорит председатель Северо-Западного банка ПАО «Сбербанк» Виктор Вентимилла Алонсо. «После первой волны заявок на проектное финансирование с открытием счетов эскроу в апреле 2019 года мы наблюдали некоторое затишье, и вот сейчас их количество снова растет», — указывает он. На середину октября Северо-Западный банк одобрил 40 сделок на общую сумму 56 млрд рублей, в нем было открыто более 600 счетов эскроу.

Новые схемы финансирования строительства используют не только застройщики с объектами на низкой стадии готовности, но и компании, которые решили заранее опробовать механизм. Заместитель генерального директора компании «Ленрусстрой» Максим Жабин объясняет, что в основном девелоперы двух регионов выбирают три варианта. Первый — проектное финансирование под счета эскроу. В этом случае строительная компания получает целевой кредит и использует его для реализации проекта. Деньги дольщиков хранятся на счетах эскроу и будут оставаться там до передачи квартир в собственность. Второй — проектное финансирование без эскроу-счетов, при котором застройщик может пользоваться деньгами дольщиков. Такой вариант достройки объектов работал еще до реформы долевого строительства, но с 1 июля стал доступен только попавшим под критерии Минстроя компаниям. И, наконец, третий — открытие эскроу-счетов без проектного финансирования: застройщик использует собственные средства, а деньги граждан может получить после окончания строительства. Последний способ применяется редко и в основном используется для строительства малоквартирных домов, указывает господин Жабин. Осенью прошлого года одной из первых на Севе-



ПОСЛЕ ПЕРВОЙ ВОЛНЫ ЗАЯВОК НА ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ С ОТКРЫТИЕМ СЧЕТОВ ЭСКРОУ В АПРЕЛЕ 2019 ГОДА БАНКИ НАБЛЮДАЛИ НЕКОТОРОЕ ЗАТИШЬЕ, СЕЙЧАС ИХ КОЛИЧЕСТВО СНОВА РАСТЕТ

ро-Западе его протестировала компания «Строительный трест» при продаже квартир квартала «NewПитер» в Ломоносовском районе Ленобласти.

ЮРИДИЧЕСКАЯ ЧИСТОТА Для оформления проектного финансирования под счет эскроу банки предъявляют к застройщикам ряд требований. Одно из базовых — наличие 15% собственных средств для реализации проекта, в которые может быть включена стоимость покупки земельного участка. Но в этом случае важно учитывать, что оценку рыночной стоимости земли осуществляет банк, подчеркивает старший вице-президент, управляющий Северо-Западным филиалом банка «Открытие» Михаил Иоффе. Также компании необходимо обеспечить юридическую чистоту сделки. У застройщика должна быть в наличии исходно-разрешительная документация по проекту, оформлены права на земельный участок и получены технические условия о присоединении к инженерным сетям, перечисляют в Сбербанке. При подаче заявки банки также рассматривают экономическую эффективность проекта и кредитную историю компании.

Самыми распространенными причинами отказа застройщику в оформлении проектного финансирования под счета эскроу в банке «Санкт-Петербург» называют недостаточное финансовое участие инициаторов проекта, отсутствие у компании строительной истории по самостоятельно реализуемым жилым проектам, а также непрохождение застройщиком стресс-теста по себестоимости строительства, ценам продаж и процентной нагрузке на кредитное плечо.

РАСТУЩИЙ МЕСЯЦ Одной из основных сложностей при получении проек-

тного финансирования под счета эскроу эксперты ВГ называют неспешную работу банков с документами застройщиков. В Сбербанке сообщают, что на рассмотрение кредитной заявки в среднем требуется 45 дней, в банке «Санкт-Петербург» стараются уложиться в 20 рабочих дней, а «Открытие» на это потребуются пять-шесть недель. Но успеть в минимальные временные рамки у застройщиков получается только при наличии полного и правильно оформленного пакета документов, подчеркивают в кредитных организациях. Дополнительно девелоперу нужно предусмотреть еще несколько недель до фактического доступа к деньгам, добавляют строители. По словам господина Жабина, с момента поданного год назад заявления в Сбербанк до получения проектного финансирования под счета эскроу прошло четыре месяца. «Это было с учетом корректировки документов, со всеми исправлениями. Сегодня, учитывая опыт работы с банком, мы рассчитываем пройти все процедуры уже за два месяца», — объясняет он.

О похожих сроках говорят и другие застройщики. Получение проектного финансирования под счета эскроу для корпусов ЖК «Черная Речка» заняло четыре месяца от начала рассмотрения заявки и до подписания кредитного договора, сообщила начальник отдела управления ликвидностью группы ЦДС Ажар Лотик. В середине августа компания заключила соглашение с банком ДОМ.РФ на 13 млрд рублей.

ЖИЛЬЕ С ПОДВОДНЫМИ КАМНЯМИ Несмотря на сложную процедуру оформления проектного финансирования под счета эскроу, некоторые застройщики не решаются привлекать кредитные сред-

ства даже после того, как получили положительный ответ от банка. Генеральный директор ГК «Еврострой» Оксана Кравцова сообщила, что компания отказалась от новой схемы финансирования строительства клубного дома «Идеалист», хотя банк одобрил заявку. «Мы решили, что будем вести строительство за счет собственных средств, так как обслуживать такой кредит несколько лет в условиях, когда ты не имеешь доступа к средствам дольщиков, — весьма затратно», — пояснила она.

Всего же, по оценкам заместителя генерального директора «Строительного треста» Беслана Берсирова, проектное финансирование под 12% годовых увеличит себестоимость «квадрата» на 10 тыс. рублей в течение двух лет. Банковское сопровождение эскроу-счетов поднимет его стоимость на 8 тыс. рублей, подсчитала генеральный директор «Ленстройтреста» Валерия Малышева. «Когда мы перешли на эскроу-счета в проекте „NewПитер“, стоимость квартир выросла на 7%», — сказал господин Берсиров.

При взаимодействии с банком наиболее сложным вопросом было утверждение размера кредитной ставки, дополняет госпожа Лотик. Также достаточно долго происходило структурирование сделки, продолжает она. «Видение застройщика и банка — это разные вещи. Так как мы являемся застройщиком полного цикла, у нас было свое понимание, как должен происходить и быть оформлен этот процесс. Для банка же в первую очередь важна полная документальная прозрачность», — сказала Ажар Лотик.

Дополнительно к процентам, которые застройщик платит банку за использование кредитных средств, не стоит забывать и о различных комиссионных, напоминает директор по экономике и финансам компании «Мегалит — Охта Групп» Алексей Плюта. У многих банков существует единовременная комиссия за выдачу кредита, которая составляет в среднем 1% от всей суммы. То есть при сумме займа в 5 млрд рублей только комиссия составит 50 млн рублей, объясняет он. «Существуют комиссии за невыбранный лимит, за операционное сопровождение и другие. Таким образом, к ставке проектного финансирования необходимо прибавить и стоимость всех комиссионных, которая может достигать до 2% годовых», — говорит господин Плюта.

Резюмируя свой опыт перехода на новую схему финансирования, Беслан Берсиров отмечает, что небольшим строительным компаниям, в реализации у которых один-два проекта, будет сложно получить банковские кредиты и заниматься их обслуживанием из-за жестких критериев ЦБ. «Несмотря на то, что у нашей компании безупречная кредитная линия, но даже мы проделали огромную работу, чтобы получить проектное финансирование», — сказал он. ■