

# Банки вышли на стройку

Большинство застройщиков жилья пока думают, как адаптировать свой бизнес к механизму проектного финансирования, который станет обязательным через три года. А некоторые компании уже несколько лет пользуются этим инструментом. «Ъ» изучил их опыт.



В российских регионах появляются жилые кварталы с совершенно новой средой

— практика —

## «Брусника» нашлась в жилом квартале

История созданной 13 лет назад в Западной Сибири девелоперской компании «Брусника», с одной стороны, типична для рынка. Как только застройщик запустил свой первый крупный проект — комплексное развитие тюменского микрорайона «Заречный», случился кризис 2008 года. За год до этого компания получила несколько кредитов, в том числе в Сбербанке. Экономический спад заставил компанию не только реструктурировать заем, но и начать строить дома, которые пользовались бы спросом. Это жилье нового поколения — по крайней мере для российского рынка: у каждого дома своя входная группа, дворы оснащены всей необходимой инфраструктурой, архитектура жилых кварталов уже не напоминает образцы позднесоветской застройки. Сейчас это называется комфортной средой, дружественной для жителей. Тогда это не было трендом не только в Москве и Санкт-Петербурге, но и на региональных рынках. Это другая сторона компании — нетипичная.

В 2010 году, когда многие застройщики, особенно те, кто работал на региональных рынках, подсчитывали потери от кризиса, «Брусника» возобновила строительство второго своего крупного объекта — жилого комплекса «Европейский микрорайон». Через год девелопер выкупила крупнейшую в Новосибирске девелоперскую компанию «Сибкадемстрой», помог провести реструктуризацию ее кредитного портфеля и увеличить земельный банк. Новые стройки и сделки слияния и поглощения в 2010–2014 годах потребовали привлечения кредитных средств, говорит гендиректор компании «Брусника» Алексей Круковский. Первый проектный кредит, на строительство микрорайона «Европейский» в Тюмени, «Брусника» взяла в Сбербанке в 2011 году. «Мы тогда вывели на рынок новый формат городского жилья. Покупатели были к нему не готовы, в связи с чем возникли риски по продажам. А для поддержания высоких темпов строительства требовалось финансирование», — поясняет господин Круковский. Новый формат предполагал строительство жилых кварталов со всей сопутствующей инфраструктурой.

Сейчас «Брусника» строит в Екатеринбурге, Новосибирске, Тюмени, Сургуте и Подмосковье. В ее портфеле — проекты общей площадью 650 тыс. кв. м, более двух третей этого объема возводится с привлечением проектного финансирования. За все время работы «Брусника» привлекла и погасила кредитов на 30 млрд руб. «На 90% это были проекты со Сбербанком», — подчеркивает господин Круковский.

Компания использует два варианта привлечения денег в строительство — проектное финансирование и средства дольщиков, законодательство это не запрещает. Получается, что 20–30% стоимости проекта составляют сред-

ств «Брусники», 10–20% приносят дольщики, а разницу в 50–70% покрывает банковский кредит. «В расчетах банки ориентируются на минимальные продажи на этапе строительства, на них не влияет фактический темп реализации. Кредитными средствами банк перекрывает риски снижения спроса в проекте, а значит, снимает риски недофинансирования строительства», — поясняет Алексей Круковский. По его словам, таким образом компания без проблем обходит несовершенство циклов активности покупателей и строительства. «Летом темпы реализации проектов выше, чем зимой — это требует больших финансовых вливаний. Покупательская активность летом падает, всплески спроса приходятся на весну и позднюю осень», — отмечает девелопер. Он считает, что использование проектного финансирования выравнивает процесс строительства и является одним из немногих способов добиться высоких показателей ввода жилья.

«Многие компании пытаются применить опыт „Брусники“ на других региональных рынках: у кого-то это получается, у кого-то — нет», — рассказывает исполнительный директор управления по работе с клиентами крупного и среднего бизнеса Сбербанка Денис Ковриженко. «Любой девелоперский проект в жилищном сегменте имеет больше шансов на успех, когда собственник бизнеса вовлечен в процесс, как в случае с тюменской компанией». Вовлеченность собственников в строительство — один из тех факторов, которые становятся решающими для Сбербанка при одобрении кредитных линий, продолжает господин Ковриженко.

## Эффект ускорения

«СМУ-6 Инвестиции» строил в Подмосковье жилой комплекс «Панорама Сколково», также используя проектное финансирование от Сбербанка. «Это позволило нам завершить проект на три месяца раньше, чем планировалось, что помогло досрочно погасить кредит», — рассказывает гендиректор компании Алексей Перлин. Вот как менеджер описывает опыт сотрудничества с банком: «При использовании проектного финансирования мы активно продавали квартиры по договорам долевого участия, привлекая деньги соинвесторов. Фактически получилось, что инвестиции в проект распределились следующим образом: 20% вложил застройщик, 40% — банковское кредитование, еще столько же — деньги дольщиков. Из 1,35 млрд руб. лимита по проектному финансированию, нами были выбраны 750 млн руб.». С каждой проданной квартиры 60% уходило на досрочный возврат заемных средств, что снижало кредитную нагрузку на проект. Таким образом, продолжает господин Перлин, проценты за использование проектного финансирования составили не более 60 млн руб.

Проектное финансирование пока не является обязательным для застройщиков жилья. Но уже через три года этот механизм может стать

единственным способом привлечения средств для реализации девелоперских проектов: Минстрой совместно с Агентством ипотечного жилищного кредитования разрабатывает «дорожную карту» перехода к такой схеме финансирования. Не все участники рынка считают, что проектное финансирование — единственно верный механизм строительства жилья без риска для покупателей потерять свои средства на этапе реализации проекта, даже представители тех компаний, которые успешно используют этот инструмент. «Если будет введен запрет на привлечение денег дольщиков, то при проектном финансировании придется выбирать всю сумму лимита и обслуживать кредит четыре года (два года занимает процесс строительства и еще столько же времени потребуется на продажу всех квартир в новостройке)», — продолжает Алексей Перлин. «Если бы при реализации проекта „Панорама Сколково“ мы использовали исключительно банковское кредитование, то за обслуживание займа заплатили бы 600 млн руб., что в десять раз больше, чем при смешанном механизме финансирования стройки. Таким образом, проект станет невыгодным для застройщика». При отсутствии доходности на рынке останутся только структуры, аффилированные с банками, которым необходимо закрывать предыдущие кредитные обязательства, и структуры, которым необходимо поддерживать в большом объеме собственные производственные мощности, отмечает эксперт.

Директор департамента кредитных продуктов и процессов Сбербанка Сергей Бессонов согласен с тем, что переход к проектному финансированию должен быть безболезненным для строительной отрасли. Все будет зависеть от стоимости заемных средств при обязательном переходе на банковское кредитование жилищного строительства, считает Алексей Круковский: «Когда ставка была на уровне 18%, она воспринималась как заградительная. Сегодня величина в 10% или 12% уже не имеет решающего значения». По его мнению, чтобы начать бесперебойное финансирование отрасли, банкам необходимы компетенции по строительной экспертизе: «Этого мы, застройщики, пока не видим в банках, за исключением Сбербанка. Там в свое время осознали это как ключевой риск и на протяжении последних трех-четырёх лет системно развивают у себя эту компетенцию». Именно это, убежден девелопер, позволило Сбербанку сформировать качественный кредитный портфель и в последние годы последовательно наращивать свою долю в сегменте финансирования новостроек. Сергей Бессонов уточнил, что на долю застройщиков жилья сейчас приходится 15% объема займов, выданных Сбербанком девелоперам. Все проекты в жилищной сфере банк, по словам топ-менеджера, кредитует с использованием механизма проектного финансирования.

Екатерина Павлова, Антон Боровой

# Застройщики отойдут от котлована

— экспертиза —

## Как уйти от дольщиков

Необходимость изменить механизм финансирования строительства возникла в связи с повышением прозрачности девелопмента. Этот процесс был запущен с принятием в 2004 году федерального закона №214 «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости». В нем впервые описан алгоритм привлечения средств граждан на строительство жилых домов. За 13 лет 214-ФЗ неоднократно корректировался, повышая уровень защиты покупателей строящегося жилья. В основном это происходило по мере роста требований к застройщикам: чиновники понимали, что финансово устойчивая компания, грамотно распределяющая свои ресурсы, — это здоровый участник рынка, заинтересованный в строительстве и продаже домов. Последние поправки к закону, вступившие в силу в 2017 году, были направлены именно на это. Почти сразу после вступления новой редакции в силу решили заменить систему страхования договоров долевого участия (ДДУ) компенсационным фондом дольщиков. В него девелоперы отчисляют 1,2% стоимости каждого ДДУ. Из этих денег будут выплачиваться компенсации дольщикам, если компания разорится и прекратит финансирование стройки. В процессе утверждения этой схемы были в очередной раз ужесточены требования к застройщикам (привлекать деньги могут только компании с определенным опытом, строить только по одному разрешению и ряд других).

Эти решения изменили рынок, но не помогли справиться с появлением пострадавших дольщиков, так как любая компания, даже самая устойчивая, подвержена бизнес-рискам. При строительстве с привлечением средств дольщиков все риски проекта перекладываются на покупателей, так как они оплачивают будущий объект (более чем в 60% случаев за счет ипотечного кредита). Но благодаря долевого строительству можно купить квартиру в доме на стадии котлована, что обойдется на 20% дешевле, чем в уже введенной новостройке. «Продавая квартиру на раннем этапе строительства дешевле, чем готовое жилье, застройщик отказывается от части прибыли», — считает директор группы по сопровождению сделок с недвижимостью РwC в России Саян Цыренов. Поэтому, продолжает он, вопреки сложившемуся мнению, средства дольщиков не бесплатны для девелопера.

## Как прийти к банкам

Отказ от механизма долевого строительства предполагает замену средств дольщиков кредитными средствами. Это может равномерно распределить риски между застройщиком, покупателем и банком. У банков есть готовый продукт — проектное финансирование. Оно выгодно отличается тем, что локализует риски в рамках одного проекта, отмечает финансовый директор «Российского капитала» Михаил Березов. По его мнению, при оценке разницы в стоимости проектного финансирования и корпоративного кредита нужно учитывать, что оба продукта для строителя жилья дороже, чем для других участников рынка, так как их деятельность предполагает более высокие риски.

Проектное финансирование означает, что примерно 30% стоимости строительства оплатит застройщик, остальное будет оплачено за счет банковского займа. Девелоперы сразу предупредили, что в таком случае цены на жилье вырастут как минимум на 15–20%. «Сейчас, отдавая деньги за жилье на этапе котлована, покупатели тоже переплачивают, так как пока дом строится, они обслуживают ипотечный кредит», — замечает исполнительный директор управления по работе с клиентами крупного и среднего бизнеса Сбербанка Денис Ковриженко. В итоге ко времени, когда в квартиру въехать и жить, ее цена для ипотечного заемщика будет такой же, как если покупать готовое жилье, поясняет он.

При переходе на проектное финансирование номинальная цена, которую будет предлагать застройщик, может отличаться от той, что действует сейчас, но это важный психологический момент. «Никто не считает полную стоимость расходов на покупку квартиры в ипотеку, поэтому может сложиться впечатление, что цены растут. На самом деле в реальном выражении они будут такими же, как и раньше», — продолжает Денис Ковриженко, отмечая, что цены изменятся, если произойдет сужение рынка.

Основная цель перехода на проектное финансирование — защитить дольщиков. Покупая жилье на нулевом цикле, дольщик не получает достаточно информации о ходе строительства, и, если произойдет дефолт, ему придется разбираться с потерями самостоятельно. «Мы поддерживаем инициативу защиты дольщиков и готовы взять на себя функции института, контролирующего строительство, что может дать определенные гарантии покупателям», — говорит господин Ковриженко. По его словам, сейчас рассматривается два варианта достижения этой цели: либо привлекать деньги покупателей, когда объект уже готов, либо в

процессе строительства, но до его окончания оставлять их на эскроу-счетах. На это, собственно, рассчитывают девелоперы. «Новое кредитное решение может заключаться в том, что застройщик получит финансирование в банке под залог этих средств и таким образом будет финансировать проект», — рассуждает он. Если дом не будет достроен в срок, деньги покупателю вернут.

## Что пугает девелоперов

Для застройщиков проблема перехода к проектному финансированию не в том, что придется занимать деньги и платить за их использование. Сейчас важнее понять, каким образом произойдет переход. По словам директора по стратегическому развитию ФСК «Лидер» Павла Брызгалова, волнение участников рынка связано именно с этим. «Поручение президента страны означает переход на новую модель в течение трех лет. Этого недостаточно. Необходимо сформировать эффективную законодательную базу, обеспечить период для безболезненного перехода, что займет не менее пяти лет», — перечисляет он.

По словам Саяна Цыренова, крупнейшие банки сейчас активно кредитуют застройщиков по механизму проектного финансирования — главное, чтобы долг был гарантированно обеспечен. «Качественные проекты демонстрируют стабильные показатели продаж, которые обеспечивают платежи по кредиту, и даже с опережением графика», — поясняет он, добавляя, что банки готовы выделять проектное финансирование под строительство жилого, но условия будут зависеть от деталей каждого проекта. В Сбербанке, например, стандартные условия получения проектного финансирования таковы: 25% собственных средств заемщика, из которых 15% приходится на стоимость земельного участка. «В зависимости от опыта взаимодействия с каждым клиентом, его истории, залога возможно отклонение от этого сценария вплоть до финансирования капитала компании и предоставления мезонинного кредита, который займет собственные средства застройщика», — говорит Денис Ковриженко.

В пользу развития проектного финансирования свидетельствует поэтапное снижение Центробанком ключевой ставки (сейчас она составляет 8,25%). «Это положительный сигнал. Рекордно низкая инфляция позволит продолжить снижение стоимости капитала в России», — уверен господин Цыренов. Снижение ключевой ставки способствует и удешевлению ипотеки, что тоже будет поддерживать продажи жилья.

Но, по мнению девелоперов, привлекать проектное финансирование по текущим ставкам по-прежнему дорого. «Это может привести к удорожанию готового жилья как минимум на 15–20%», — настаивает Павел Брызгалов. Трудно предположить, как это отразится на маржинальности бизнеса девелоперов, пока неизвестно, каким образом будет осуществлен переход. «Сегодня в условиях высокой конкуренции и борьбы за покупателя застройщик должен продавать качественные проекты по приемлемой для покупателя цене. Для проектов в ближнем поясе Подмосковья в сегменте комфорт-класса маржинальность девелопмента составляет около 15 тыс. руб. на 1 кв. м продаваемой площади без учета административных расходов», — говорит господин Брызгалов. Руководитель компании «Брусника» (привлекает проектные кредиты Сбербанка) Алексей Круковский не отрицает того, что деньги дольщиков сейчас самый дешевый инструмент финансирования строительства.

При росте цен на жилье с переходом на проектное финансирование важно, чтобы у покупателя сохранилась возможность купить квартиру на раннем этапе строительства. На жилье по самым доступным ценам наибольший спрос, напоминает управляющий партнер «Метриум Групп» Мария Литинецкая. Покупка квартиры на этапе строительства позволяет сэкономить до 20%. В Москве однокомнатная квартира в самом недорогом проекте на ранней стадии реализации стоит 5–6 млн руб., в готовой новостройке — 7–7,5 млн руб. «Продажа только готового жилья означает, что покупателям придется найти дополнительно 1–1,5 млн руб. без учета роста цен в связи с переходом на проектное финансирование. Это существенная сумма для покупателей жилья в массовом сегменте», — уточняет госпожа Литинецкая.

По словам большинства экспертов, увеличение цены — это плата за снижение рисков, которые сопровождают покупку строящегося жилья сейчас. Проектное финансирование привлечет к процессу контроля строительства банк, и в итоге для покупателя снизятся риски и расширятся возможности выбора, отмечает партнер практики «Инжиниринг» «НЭО Центра» Алексей Ефанов. Несмотря на то что приобретение жилья придется фактически дважды платить банку — за свою ипотеку и за заложную в цену квартиры ставку по кредиту застройщика, проектное финансирование может стать массовым, если не повысит цены на жилье более чем на 15% относительно построенного по договору долевого участия.

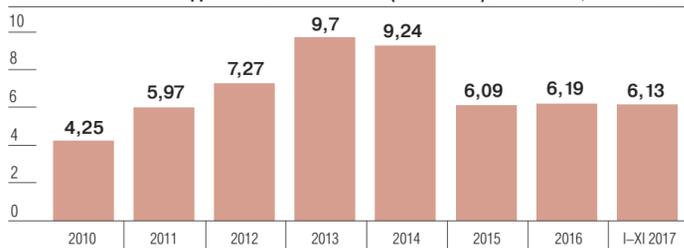
Екатерина Павлова

## ДОСТУП К ЗАЙМАМ

Мировая практика кредитования девелоперов основана на оценке строительства как сферы, для которой характерны повышенные риски. Проблемы с доступом к финансированию есть у девелоперов во многих европейских странах. Это позволяет предположить, что они во многом связаны со спецификой отрасли, а не с экономическим положением государства. В России объем кредитов, выданных на строительство зданий и сооружений, составляет 6,13 трлн руб. Это почти на 40% меньше пикового значения объема выдачи, зафиксированного в 2013 году — тогда оно достигало 9,7 трлн руб. В 2010 году банки выдали строителям всего 4,25 трлн руб. Существенная часть этого портфеля приходилась на корпоративные

## КРЕДИТЫ, ВЫДАННЫЕ РОССИЙСКИМИ БАНКАМИ ЮРИДИЧЕСКИМ ЛИЦАМ НА СТРОИТЕЛЬСТВО ЗДАНИЙ И СООРУЖЕНИЙ (ТРЛН РУБ.)

ИСТОЧНИКИ: ЦЕНТРОБАНК.



кредиты. Публичной статистики объемов проектного финансирования нет. По оценкам участников рынка, такие займы берут от 25% до 50% застройщиков. Партнер Capital Global Partners Светлана Кара считает, что половина девелоперов жилья и коммерческой недвижимости привлекают проектное финансирование, но не выбирают всю кредитную линию. «Темпы строительства приходится снижать, поскольку нет такого ажиотажа в продажах,

как, например, пять лет назад», — говорит госпожа Кара.

Снижение со стороны ЦБ ключевой ставки до 7,75% способствует удешевлению кредитов, что является положительным сигналом для строительной

отрасли. По оценкам Светланы Кара, в начале кризиса ставки на проектное финансирование взлетели до 15–20% (в 2015 году объем выдачи кредитов на строительство зданий упал до 7,9 трлн руб. против 12,8 трлн руб. годом ранее), а сейчас почти вернулись на докризисный уровень: среднее значение — 10–12%. То же касается ипотеки, спрос на которую обеспечивает продажи девелоперов (не менее 60% покупок в новостройках совершается с использованием ипотеки, утверждают риэлторы и застройщики) — предложения крупных банков на кредитование покупки жилья в новостройках начинаются с 6,5–7% против 11% два года назад.

Екатерина Павлова