

# ЭСКРОУ-СЧЕТА ПОДТОЛКНУЛИ БАНКИ

СНИЖЕНИЕ КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ ЦБ СДЕЛАЛО БОЛЕЕ ДЕШЕВЫМ И БАНКОВСКОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ. В ТО ЖЕ ВРЕМЯ, ОТМЕЧАЮТ ЭКСПЕРТЫ, УСЛОВИЯ КРЕДИТОВАНИЯ В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ СТАЛИ ЖЕСТЧЕ. НО ПО СРАВНЕНИЮ С ПРЕДЫДУЩИМ ГОДОМ В ПЕРВОЙ ПОЛОВИНЕ 2020 ГОДА ВСЕ РАВНО ЗАФИКСИРОВАН РОСТ. РОМАН МАСЛЕННИКОВ

Валерия Малышева, генеральный директор АО «Ленстройтрест», рассказывает, что в рамках антикризисных мер некоторые банки приостановили рассмотрение заявок по новым клиентам, определив для себя строительную отрасль как рисковую в текущих условиях. Часть финансовых учреждений ужесточили условия выдачи кредитов: подход при оценке рисков стал более жестким, при оценке залогового обеспечения используются другие методы и так далее.

«По нашей оценке, строительный бизнес стали кредитовать меньше. Для многих банков девелоперская деятельность относится к „красной“ зоне при оценке рисков. Поэтому кредитные организации стремятся снизить „строительную“ долю в своем портфеле», — говорит она.

**ЭФФЕКТ НИЗКОЙ БАЗЫ** Станислав Сагирян, директор по развитию ГК «РКС Девелопмент», с коллегой согласен. «Во время пандемии банки ужесточили отсев компаний, которые они готовы кредитовать. Таким образом, компаниям без кредитной истории стало еще сложнее привлечь кредитные средства. При этом из-за введения эскроу-счетов застройщики начали массово обращаться за проектным финансированием, и, хотя процент заявок, получивших положительное одобрение, является низким, идет рост относительно прошлых лет. Это связано с тем, что до введения эскроу-счетов менее 10% застройщиков использовали проектное финансирование, а теперь проектное финансирование стало жизненно необходимым — и даже при низком уровне одобрения мы увидим существенный прирост из-за эффекта низкой базы», — поясняет он.

Валерий Емельянов, аналитик «Фридом Финанс», подтверждает, что пока виден рост по проектному финансированию: за первые четыре месяца прошлого года строительные фирмы получили в банках 313 млрд рублей в целом по стране, за те же месяцы 2020 года — 336 млрд. «Вероятно, эффект перехода на проектное финансирование перекрыл эффект стагнации из-за эпидемии», — подтверждает мысль коллеги из РКС «Девелопмент» господин Емельянов.

Дмитрий Коновалов, управляющий партнер Glorax Development, отмечает, что каждая компания получает индивидуальные условия по финансированию проекта, исходя из отчетности, прозрачности и устойчивости бизнес-модели, финансовых показателей, детализации и экономического обоснования проекта. «В нынешних реалиях стоимость проектного финансирования определяется количеством проданных квартир и ключевой ставкой Центробанка», — замечает он.

Дмитрий Сергиенко, старший директор по корпоративным и суверенным рейтингам агентства «Эксперт РА», замечает, что сильную поддержку строительной отрасли оказала запущенная программа субсидирования ипотечных ставок, вследствие этого увеличился спрос на квартиры со стороны населения. «Банк при принятии решения о



АЛЕКСАНДР КОРЖКОВ

**КАЖДАЯ КОМПАНИЯ ПОЛУЧАЕТ ОТ БАНКА ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ ПО ФИНАНСИРОВАНИЮ ПРОЕКТА, ИСХОДЯ ИЗ ОТЧЕТНОСТИ, ПРОЗРАЧНОСТИ И УСТОЙЧИВОСТИ БИЗНЕС-МОДЕЛИ, ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ, ДЕТАЛИЗАЦИИ И ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБОСНОВАНИЯ ПРОЕКТА**

выдаче кредитных средств любой компании одним из главных пунктов анализирует спрос на производимую этой компанией продукцию. Соответственно, после запуска льготной ипотеки спрос на продукцию, производимую застройщиками, стал усиливаться. Поэтому у банков не было необходимости уменьшать объемы кредитования застройщиков», — говорит он.

Алексей Плюта, директор по финансам и экономике корпорации «Мегалит», также обращает внимание на то, что банки следуют принципу избирательности в отношении проектов, которым может быть предоставлено финансирование. «Застройщики привлекли, что кредитные организации волнует в основном маржинальность, но теперь детально изучается и процесс организации продаж, и прогнозируемые объемы сделок. Банки отдают себе отчет, что льготная ипотека, которая во многом поддержала рынок во время разгара пандемии, рано или поздно закончится и застройщикам придется выстраивать коммуникации с клиентами в условиях турбулентной экономики. Тем не менее, определенная доля оптимизма сохраняется: рост стоимости квадратного метра с начала года в Петербурге составил в среднем 8% — это свидетельствует о том, что маржинальность у строительного бизнеса остается достаточной для обеспечения интереса банков», — говорит господин Плюта.

Ирина Доброхотова, председатель совета директоров компании «БЕСТ-Новострой», приводит такие данные: «Один из крупнейших банков страны во втором квартале одобрил в полтора раза больше заявок на проектное финансирование, чем в первом квартале текущего года, однако самих заявок банк получил на 17% меньше, чем год назад. Условия существенно не поменялись, так как с самого начала были достаточно жесткими: как минимум у застройщика должен быть участок и уже оформленная ИРД, отсутствие задолженностей, отсутствие за-

мороженных проектов и нарушенных обязательств перед дольщиками в предыдущих проектах, полное соответствие проекта 214-ФЗ и так далее. При этом не все банки готовы выдать в кредит до 100% от необходимого бюджета, но есть и такие».

**БАНКАМ НЕ ВСЕ РАВНО** Впрочем, некоторые девелоперы считают, что банки, наоборот, стали более лояльны. «Более того, банки стали конкурировать за качественные проекты, предлагая более интересные условия», — считает Роман Мирошников, исполнительный директор СК «Ойкумена».

Владимир Шабанов, вице-президент ЮИТ, Жилищное строительство, и вовсе говорит о том, что за время пандемии у компаний условия кредитования не изменились.

Александр Одношвикин, заместитель генерального директора ГК «КВС» по экономике и финансам, также уверен, что серьезных ужесточений требований банков по проектному кредитованию в настоящее время нет. «ГК „КВС“ сейчас находится в процессе обсуждения с банками кредитных заявок на финансирование новых объектов, и все идет в рамках стандартного графика прохождения кредитной процедуры. Напротив, в июне по ряду объектов нам было одобрено субсидирование ставки по действующим кредитам в рамках постановления Правительства № 629 от 30 апреля 2020 года. Ставка была снижена до ключевой ставки Центробанка. Это, конечно, положительный момент. Уменьшение финансовой нагрузки позволяет частично сдерживать рост себестоимости и, соответственно, рост цен для покупателей», — радуется господин Одношвикин.

Он замечает, что основным источником средств в строительной отрасли сейчас все же является проектное финансирование с использованием счетов эскроу. Другие возможности ограничены, банки сейчас редко предоставляют застройщикам новые кредиты на пополнение оборотных средств.

Светлана Линникова, директор по работе с корпоративными клиентами Северо-Западного региона дирекции корпоративного бизнеса Росбанка, отмечает: «Строительный сектор всегда рассматривался банками как одна из отраслей с высоким уровнем риска. При этом, конечно, вряд ли стоит ожидать смягчения риск-подходов в условиях пандемии и периода после нее. Для компаний, занимающихся инфраструктурным строительством, традиционно высокий интерес представляют банковские гарантии как альтернативный инструмент привлечения средств. Как правило, при наличии банковской гарантии возврата аванса заказчик строительства платит аванс, что сокращает потребность в банковском кредитовании. И, хотя ставки по кредитам находятся сейчас на довольно низком уровне, комиссии по банковским гарантиям обычно еще ниже», — говорит госпожа Линникова.

Господин Плюта добавляет, что со стороны банков есть запрос на работу с профессиональными девелоперами, которые в том числе имеют опыт получения проектного финансирования. Однако далеко не все застройщики в своей деятельности использовали заемные средства, и на сегодня им не хватает знаний и квалифицированного персонала для организации качественного взаимодействия с кредитными организациями, констатирует эксперт.

Николай Урусов, генеральный директор ГК «Красная стрела», говорит, что в период «карантина» банки продолжили работать — правда, в удаленном режиме, что сказалось на эффективности взаимодействия. «Но если сравнивать условия по финансированию строительных проектов: предлагаемые застройщикам ставки и необходимый объем собственных средств, — то никаких кардинальных изменений с начала года пока не произошло. Среди банков, кредитующих застройщиков, за последний год сильно выдвинулся вперед ДОМ.РФ. В отличие от других банков, в ДОМ.РФ участие застройщика в проекте своим капиталом может быть менее 10%, а если модель проекта соответствует определенным критериям, то доля и вовсе стремится к нулю», — говорит господин Урусов, добавляя, что для банков «большой пятерки» размер собственного участия застройщика находится в границах 10–20%. Учитывая стремление застройщиков нарастить свой портфель, условия ДОМ.РФ очевидно привлекательнее, и многие проекты финансируются именно у него. Процентная ставка по предоставляемому кредиту зависит от рисков проекта и почти всегда составляет менее 10%.

«Очевидно, что к концу этого года финансирование стройки может поменяться, банки будут пересматривать критерии оценки и минимизировать участие в рискованных проектах. Но, с другой стороны, заявленная федеральная программа по вводу нового жилья стимулирует отрасль в целом», — резюмирует эксперт. ■