

БИЗНЕС С ПРЕПЯТСТВИЯМИ

СЕГОДНЯ КРЕДИТОВАНИЕ ИЖС ПО ОБЪЕКТИВНЫМ ПРИЧИНАМ ЗАНИМАЕТ НЕБОЛЬШУЮ ДОЛЮ В ПОРТФЕЛЯХ БАНКОВ. ИЗМЕНИТЬ СИТУАЦИЮ МОГУТ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ, СТАНДАРТИЗАЦИЯ ИЖС, ЗАПУСК МЕХАНИЗМОВ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИЖС ИНФРАСТРУКТУРОЙ И ПРИМЕНЕНИЕ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОЕКТОВ. ОЛЬГА ШЕРУНКОВА

Сейчас банки выдают не более 15 тыс. кредитов на ИЖС в год, оценивают в ДОМ.РФ, а ставки по ним на 1–3 процентных пункта выше, чем по ипотечным займам под залог жилья в многоквартирных домах. Покрытие ИЖС ипотечными кредитами крайне слабое и в общей выдаче ипотеки по всей стране составляет не более 2%, оценивают в ДОМ.РФ, в то время как на рынке многоквартирного жилья оно гораздо выше: 60–70% покупок на рынке новостроек происходит с ипотекой, на вторичном рынке — не менее 40%.

ВСЕ ДЕЛО В РИСКАХ Банкиры объясняют свое текущее минимальное присутствие в сегменте кредитования ИЖС тем, что это пока технически сложный продукт. Кроме того, до сих пор существует ряд законодательных ограничений, связанных с развитием инфраструктуры. Банкиры отпугивает и низкая ликвидность объектов в сравнении с квартирой в многоквартирном доме.

Еще одна проблема — сложный расчет сроков, а значит, трудно оценить сроки регистрации залога и опять же его ликвидность. Велика вероятность, что дом не будет достроен или будет построен некачественно, а подвердить опыт участников рынка сложно. Зачастую инициаторами ИЖС-проектов являются физические лица, индивидуальные предприниматели или вновь созданные компании без сформированного портфеля проектов, отмечают в Банке ДОМ.РФ.

«У банков отсутствует понимание, на что выдается ипотека», — добавляет менеджер группы по оказанию услуг в сфере недвижимости в СНГ Deloitte Сергей Чемерикин. Идеальный вариант для банка, по его словам, когда застройщик приходит с планом застройки территории и типовыми планами домов с готовой сметой. «Совершенно другое дело, когда за ипотекой обращается физическое лицо на строительство дома без проектной документации. В этом случае возникают сложности в мониторинге расходов средств на строительство индивидуального дома», — объясняет эксперт.

Представители банковского сообщества обращают внимание, что в сегменте ИЖС отсутствуют единые стандарты строительства, в отличие от рынка многоквартирных домов, где технические характеристики регламентированы федеральным законодательством.

Именно поэтому практически все банки, которые уже работают в этом сегменте, ведут перечень аккредитованных подрядчиков. В этом сегменте риски банка связаны не только с подрядчиком, но и сохранностью залоговых объектов. В отличие от квартир, объекты ИЖС подвержены риску разрушения, сложнее в последующей реализации при переходе прав на залог банку по причине дефолта, поясняет заместитель предправления банка «Зенит» Наталья Тутова.

Все свои риски банк закладывает в процентную ставку по кредиту, из-за чего ипотека на строительство частного дома оказывается дороже обычной. Или другой вариант: банк страхует себя повышенными требованиями к первоначальному взносу по кредиту. А это значит, что такая ипотека становится менее привлекательной для заемщика.

Эксперты считают, что одно из решений проблемы — господдержка в обеспечении проектов ИЖС необходимыми инженерными, социальными, коммунальными и транспортными объектами через инфраструктурные кредиты регионам или облигации ДОМ.РФ. В Сбербан-



Е. И. GETTY IMAGES

ке добавляют, что можно выделять субъектам РФ бесплатные участки с инфраструктурой.

Одна из ключевых проблем рынка ИЖС — это высокая стоимость подведения инфраструктуры: как сетевой, так и транспортной, подтверждает начальник управления недвижимости и девелопмента корпоративного бизнеса банка «ФК Открытие» Олег Шишкин. Поэтому ключевым стимулом для входа крупных игроков из рынка многоэтажного строительства в ИЖС будет совместная работа государства, застройщиков и банков в нескольких направлениях: государственное софинансирование строительства сетей и инфраструктуры, субсидирование и создание профильных ипотечных программ.

В ВТБ также предлагают внедрить систему аккредитованных подрядчиков и создать институт специальных аудиторских служб: это позволит банкам получать корректную информацию по объекту и застройщику. Программа ипотеки в сегменте ИЖС в АТБ предусматривает предоставление дополнительного залога, так как стоимость закладываемого земельного участка недостаточна для обеспечения суммы кредита. Эту проблему необходимо решать комплексно, считает директор департамента развития каналов дистрибуции АТБ Николай Мальнев. Один из механизмов — предоставление госгарантий до передачи в залог построенного жилого дома. Это позволило бы отказать банку от требования дополнительно обеспечения.

«Обеспечение перехода к новому качеству жизни граждан и новому качеству строительства, в том числе в секторе ИЖС, невозможно без комплексного развития инфраструктуры», — соглашаются в Минстрое России.

СЛОЖНОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ Для клиента ипотечный продукт в сегменте ИЖС будет интересен, если он позволит с низким первоначальным взносом получить обустроенное жилье со всей инфраструктурой, говорит Наталья Тутова. «Для банка это возможность привлечь новых клиентов из нового сегмента рынка», — объясняет она. Создание понятных для банков правил игры, увеличение инвестиций и числа игроков из числа крупных девелоперов возможно при распространении на сегмент системы счетов эскроу и проектного финансирования.

Низкой динамике развития проектного финансирования в ИЖС препятствуют ограничения, связанные со сложившейся нормативно-правовой базой. В частности, 214-ФЗ не предусматривает ИЖС, а положение ЦБ 590-П предполагает формирование повышенных резервов для банка-кредитора по таким сделкам, отмечают в Банке ДОМ.РФ. Еще один аспект — отсутствие общедоступного свода информации по динамике и ценам продаж в секторе ИЖС по разным локациям.

Сейчас банки отдают предпочтение проектам строительства организованных поселков вблизи крупных городов, финансируя в основном самые интересные и рентабельные проекты. «Спрос на жилую недвижимость сохраняется независимо от роста ставок по ипотеке и общего увеличения стоимости объектов ИЖС. В таких условиях банки продолжают наращивать кредитование только перспективных проектов, приносящих достаточную рентабельность при ограниченных ри-

сках», — поясняет руководитель группы рейтингов финансовых институтов АКРА Валерий Пивень.

Банки идут на проектное финансирование застройщиков ИЖС редко из-за превалирующих рисков, соглашается аналитик Moody's Мария Малюкова. «В этом сегменте мало крупных проверенных застройщиков с хорошей финансовой историей», — говорит она.

Стимулами для более активного кредитования таких застройщиков могут быть прозрачность финансовой и операционной деятельности застройщика, а также продажа большего количества домов в поселках на ранней стадии строительства, считает Сергей Чемерикин из Deloitte. «Важно также обеспечить контроль качества и своевременности строительства, разработку механизмов финансирования ИЖС с учетом соблюдения интересов граждан, застройщиков и банков-кредиторов», — считают в Центробанке.

По оценке Татьяны Чернышевой из ПСБ, возможность использовать эскроу-счета при строительстве загородной жилой недвижимости позволит увеличить продажи ИЖС в среднем на 20% за счет спроса со стороны ипотечных заемщиков. Банки будут готовы запускать проектное финансирование с застройщиками, с которыми уже есть положительная история сотрудничества, считает она. У крупнейших банков — Сбербанка, ВТБ, Банка ДОМ.РФ — есть ряд проектов по кредитованию застройщиков в ИЖС.

Согласно «дорожной карте» правительства России, применение механизма эскроу в сделках ИЖС планируется распространить на этот рынок до конца 2021 года. Впрочем, пилотные сделки ИЖС с эскроу в банках уже есть. В ВТБ со стороны ряда крупных девелоперов видят интерес к сегменту ИЖС в Московском регионе и в настоящее время рассматривают несколько проектов, сообщил «Ъ» вице-президент банка Роман Антощенко. Сейчас прорабатывается вопрос законодательного регулирования в части распространения ипотечных программ, мер государственной поддержки и механизма проектного финансирования на сегмент ИЖС. При этом новое законодательное регулирование предполагает и внедрение обязательств для застройщиков по разработке разрешительной и проектной документации, добавляют в ДОМ.РФ. Это, указывают там, необходимо для гарантий гражданам реализации проекта комплексной застройки в полном объеме, включая формирование всей инфраструктуры, а также для снижения рисков банков при предоставлении проектного финансирования. ■

ОТЛИЧИЕ ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ИЖС И ВЫСОТНЫХ НОВОСТРОЕК



Сейчас застройщики, которые работают в сегменте ИЖС, практически отрезаны от кредитных денег. Банки охотнее кредитуют опытных и крупных девелоперов. Подходы к проектному финансированию (покрытие затрат на строительство жилья в рамках согласованного банком бюджета) для крупных девелоперов сейчас более стандартизированы, в отличие от сегмента индивидуальных домов. В отличие от многоквартирных домов, которые строятся с использованием системы эскроу-счетов, проектное финансирование в ИЖС пока редкость.

Это объясняется тем, что система эскроу в ИЖС все еще не получила распространения на законодательном уровне. А пока получение заемных средств девелоперами, застраивающими индивидуальные проекты, обходится дороже, чем крупным застройщикам, возводящим многоквартирные дома. Причем разброс процентных ставок оценить достаточно сложно, говорят участники рынка, поскольку ставка зависит от многих индивидуальных факторов.

Для крупных девелоперов условия в крупнейших банках мало чем отличаются. Как правило, процентная ставка по таким кредитам пересчитывается регулярно (каждый месяц или даже каждый день) и снижается в зависимости от размера средств дольщиков на счетах эскроу. Она может опуститься даже до 0,01%, если остатки на эскроу-счетах существенно превышают размер задолженности. В качестве залога банк просит активы проекта (например, до 100% в уставном капитале застройщика, поручительство бенефициаров, а также генерального подрядчика и техзаказчика).

Кроме того, на решение об одобрении кредита будет влиять показатель устойчивости проекта (коэффициент LLCR — покрытие долга денежными потоками от проекта, если он превышает 15%, — шанс получить кредит высокий). Принимается во внимание и деловая репутация, а также задержки при сдаче предыдущих объектов. Требования по размеру собственных средств определяются индивидуально.