

ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ ОБХОДИТСЯ ДОРОЖЕ

ПО ДАННЫМ БАНКА РОССИИ, ВО ВТОРОМ КВАРТАЛЕ 2023 ГОДА ОБЪЕМ ПРОЕКТОВ СО СЧЕТАМИ ЭСКРОУ В ЦЕЛОМ ПО СТРАНЕ ВЫРОС НА 4,7 МЛН КВ. М (+1,7 МЛН КВ. М К ПЕРВОМУ КВАРТАЛУ 2023 ГОДА), ДО 94,3 МЛН КВ. М, А ИХ ДОЛЯ В СТРОЯЩИХСЯ МКД УВЕЛИЧИЛАСЬ НА 2 П. П., ДО 93%. ОДНАКО РОСТ КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ ЦБ ДЕЛАЕТ ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ МЕНЕЕ ДОСТУПНЫМ ДЛЯ ЗАСТРОЙЩИКОВ, И ОНИ НАЧИНАЮТ ИСКАТЬ АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ СПОСОБЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ СТРОЕК. АНТОНИНА ЕГОРОВА

Как отмечает Антон Орлов, директор отдела продаж земли и девелоперских проектов Nikoliers, проектное финансирование в целом положительно сказалось на рынке первичного жилья, сделав его максимально предсказуемым и прозрачным: стабильное банковское кредитование позволило застройщикам не зависеть от поступления средств дольщиков, а в дольщиков вселило уверенность, что их деньги не пропадут на счетах недобросовестной компании.

«Однако в настоящее время проектное финансирование стало более дорогим инструментом для застройщиков, в первую очередь, из-за существенного повышения ключевой ставки ЦБ РФ. Кроме того, для получения проектного финансирования девелоперам необходимо выполнить ряд требований банка, в том числе по темпам наполняемости эскроу-счетов средствами дольщиков. На фоне снижения спроса на жилье, которое мы наблюдаем в последние месяцы, застройщики стали чаще прибегать к альтернативным способам финансирования проектов», — добавляет эксперт.

ДВА ПУТИ «По большому счету сегодня у девелоперов есть два законных варианта реализации объектов жилой недвижимости. Первый и самый главный — договор долевого участия (ДДУ) с перечислением средств на эскроу-счет в уполномоченном банке. Таким способом пользуется около 99% всех застройщиков жилых объектов в стране, возводимых примерно с 2022 года. Другой вариант — заключение договоров купли-продажи (ДКП) после ввода жилого дома в эксплуатацию. При этом если в случае с ДДУ застройщики могут осуществлять строительство либо за счет собственных, либо за счет заемных средств (проектное финансирование), то в случае с ДКП девелоперы, скорее всего, будут финансировать строительные работы за счет собственных средств», — рассуждает Дмитрий Панов, председатель петербургского отделения «Деловой России».

По словам Алексея Плюты, директора по финансам и экономике корпорации «Мегалит», привлечение средств по ДКП сегодня, как правило, используется при реконструкции аварийных домов. Механизм прост: застройщик покупает расселенный аварийный дом на торгах и привлекает средства на его реконструкцию по договорам купли-продажи будущей вещи (согласно ст. 455 ГК РФ). «В Петербурге такие примеры занимают небольшую долю рынка и чаще всего касаются реконструкции домов под арендное жилье и инвестиционные апартаменты. Минус такого способа финансирования: покупатель менее защищен по сравнению со схемой эскроу», — поясняет он.

По словам господина Орлова, нередким явлением стало софинансирование строительства. Застройщики могут привлекать в проект собственника земельного собственника участка, экономя тем самым на стоимости земли. Другие девелоперы, приобретающие землю без градостроительной документации, рассчитываются с собственником участка после получения разрешения на строительство, то есть не ранее чем через полтора года с момента сделки. Это позволяет застройщикам не брать бридж-кредит на покупку земли и не платить по нему проценты в ожидании проектного финансирования.

Многие крупные девелоперы также активно размещают ценные бумаги — акции и облигации. С одной стороны, облигации для застройщиков могут обходиться дороже, чем банковское кредитование, с другой — это более гибкий и быстрый инструмент для решения любых задач бизнеса.

Как отмечает господин Плюта, выпуск облигационных займов наиболее популярен для перекредитования, погашения предыдущего займа, реже — для покупки участка под перспективное развитие. Эмитирование нового выпуска облигаций позволяет привлечь сразу значительный объем средств, который всегда необходим одновременно и обходится дороже банковского займа из-за более высокой ставки. Поэтому финансировать весь цикл строительства объекта с помощью облигаций никто не будет.

«Также в качестве дополнительного источника финансирования проектов девелоперы используют закрытые паевые инвестиционные фонды (ЗПИФ). Механизм ЗПИФ используют, в частности, компании „Самолет“, ПИК, ФСК, MR Group и еще ряд крупных и не очень девелоперов. ЗПИФ позволяет девелоперу снизить долговую нагрузку и реинвестировать полученный доход, поскольку такой фонд не является юрлицом и не платит налог на прибыль. Однако в этом случае в проекте, помимо дольщиков, появляются еще и пайщики, перед которыми девелопер также несет ответственность по выплате дивидендов после ввода объекта в эксплуатацию и раскрытия эскроу-счета», — добавляет господин Орлов.

По словам Феликса Блинова, генерального директора инвестиционной группы «РВМ Капитал», вице-президента РГУД, финансирование через ЗПИФ позволяет застройщикам решить проблемы с капиталом. В составе ЗПИФ можно приобрести земельный участок под застройку и передать его в аренду компании-застройщику. Как инструмент коллективных инвестиций ЗПИФ может предоставить заем девелоперской компании на проведение подготовительных работ: смену вида разрешенного

использования земельного участка, проектирование, получение технических условий, разрешения на строительство. Затраты на такие работы составляют существенную часть бюджета на строительство, но крайне редко финансируются банками. В счет предоставленного займа ЗПИФ по договору купли-продажи будущей вещи получает права на построенную недвижимость, которую впоследствии и будет реализовывать конечным покупателям.

При этом, по мнению господина Плюты, закрытые паевые инвестиционные фонды мало применимы для реализации жилых проектов и более распространены как инструмент финансирования девелоперского проекта в сфере коммерческой недвижимости (для строительства бизнес- и торговых центров, отелей).

Еще одной формой финансирования жилищного строительства, по словам Алексея Дмитриева, генерального директора «O2 Групп», является лизинг. По истечении срока действия договора лизинга предприниматель может стать собственником недвижимости. «По сравнению с банковским кредитом такой договор имеет более гибкие условия. Например, не требует срочного начала платежей. График выплат составляется индивидуально. Операции лизинга не требуют залога. Также для финансирования жилищного строительства можно использовать гибридные формы. Этот инструмент подходит для бизнеса с прочной позицией на рынке, стабильными денежными потоками, многолетней историей и проверенным управленческим опытом», — поясняет он.

В целом, как отмечает Александр Терентьев, руководитель отдела продаж Digital Village Vertical, у всех альтернативных проектному способам финансирования строительства жилых многоквартирных домов (инвестиционных договоров, договоров простого товарищества, договоров купли-продажи будущей вещи, предварительных договоров купли-продажи) есть свои плюсы. Во-первых, нет дополнительных трат у застройщика, как по ДДУ, во-вторых, плохо регламентированный инструмент финансирования может сам по себе яв-

ляться более выгодным для девелопера. «Тем не менее минусов все-таки больше. Например, споры с налоговой, которая нередко пытается переквалифицировать такие договоры и доначислить НДС с авансов. Кроме того, нет защиты инвестора, как по 214-ФЗ, а также нет контроля целевых и нецелевых расходов. Поэтому практика использования таких договоров, как правило, нечастая», — поясняет господин Терентьев.

ПЕТЕРБУРГСКАЯ ПРАКТИКА По словам экспертов, основным видом привлечения средств для строительства жилых проектов в Северной столице сегодня остается проектное финансирование банков. Оно позволяет, кроме регулярного финансирования стройки, получать дополнительный контроль за графиком строительства и целевым использованием средств со стороны финансовой организации.

«На сегодня 86% сделок в петербургской агломерации проводится по эскроу-счетам. Эта доля на протяжении последнего года плавно росла. Что касается оставшихся 14%, то сюда, очевидно, входят оставшиеся проблемные объекты (в основном в Ленинградской области), а также крупные проекты комплексного освоения территорий (КОТ), получившие разрешения на строительство больших объемов жилья еще в 2019 году. Кроме того, есть небольшое количество объектов, которые строятся на собственные средства девелоперов, а в продажу выходят уже после сдачи. Думаю, что при всем этом доля проектов, реализуемых по эскроу-счетам, в ближайшие несколько лет приблизится к 95–97%», — указывает Виталий Коробов, генеральный директор компании Element Development.

Эксперт считает, что можно вполне уверенно говорить, что рынок приспособился к новой схеме работы, недочеты, имевшие место в первые год-полтора после реформы отрасли, исправлены, а само проектное финансирование стало более стабильным источником поступления средств для бизнеса, чем деньги дольщиков. ■



ЭКСПЕРТЫ ГОВОРЯТ: РЫНОК ПРИСПОСОБИЛСЯ К НОВОЙ СХЕМЕ РАБОТЫ, НЕДОЧЕТЫ, ИМЕВШИЕ МЕСТО В ПЕРВЫЕ ГОД-ПОЛТОРА ПОСЛЕ РЕФОРМЫ ОТРАСЛИ, ИСПРАВЛЕННЫ, А САМО ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ СТАЛО БОЛЕЕ СТАБИЛЬНЫМ ИСТОЧНИКОМ ПОСТУПЛЕНИЯ СРЕДСТВ ДЛЯ БИЗНЕСА, ЧЕМ ДЕНЬГИ ДОЛЬЩИКОВ