

Новые подходы к проектному финансированию в жилищном строительстве с использованием счетов эскроу

Владимир Зайцев,
вице-президент



Дольщик



Застройщик



Дольщик

Передача
средств
напрямую
застройщику



Застройщик



Дольщик

Передача
средств
напрямую
застройщику



Застройщик

Финансирование
строительства
объекта



Строительство



Дольщик

Передача
средств
напрямую
застройщику



Застройщик

Финансирование
строительства
объекта



Строительство

Сдача объекта
в эксплуатацию



Жильё

Планируемый срок строительства



Дольщик

Передача средств напрямую застройщику



Застройщик

Финансирование строительства объекта



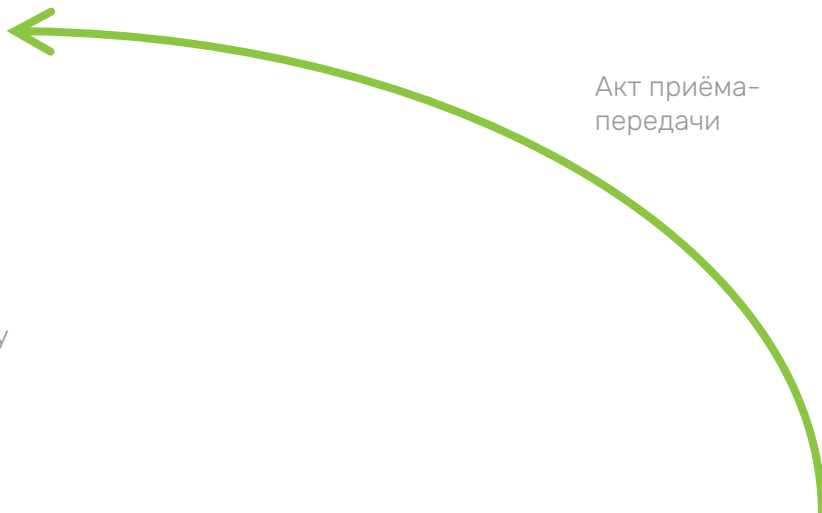
Строительство

Сдача объекта в эксплуатацию



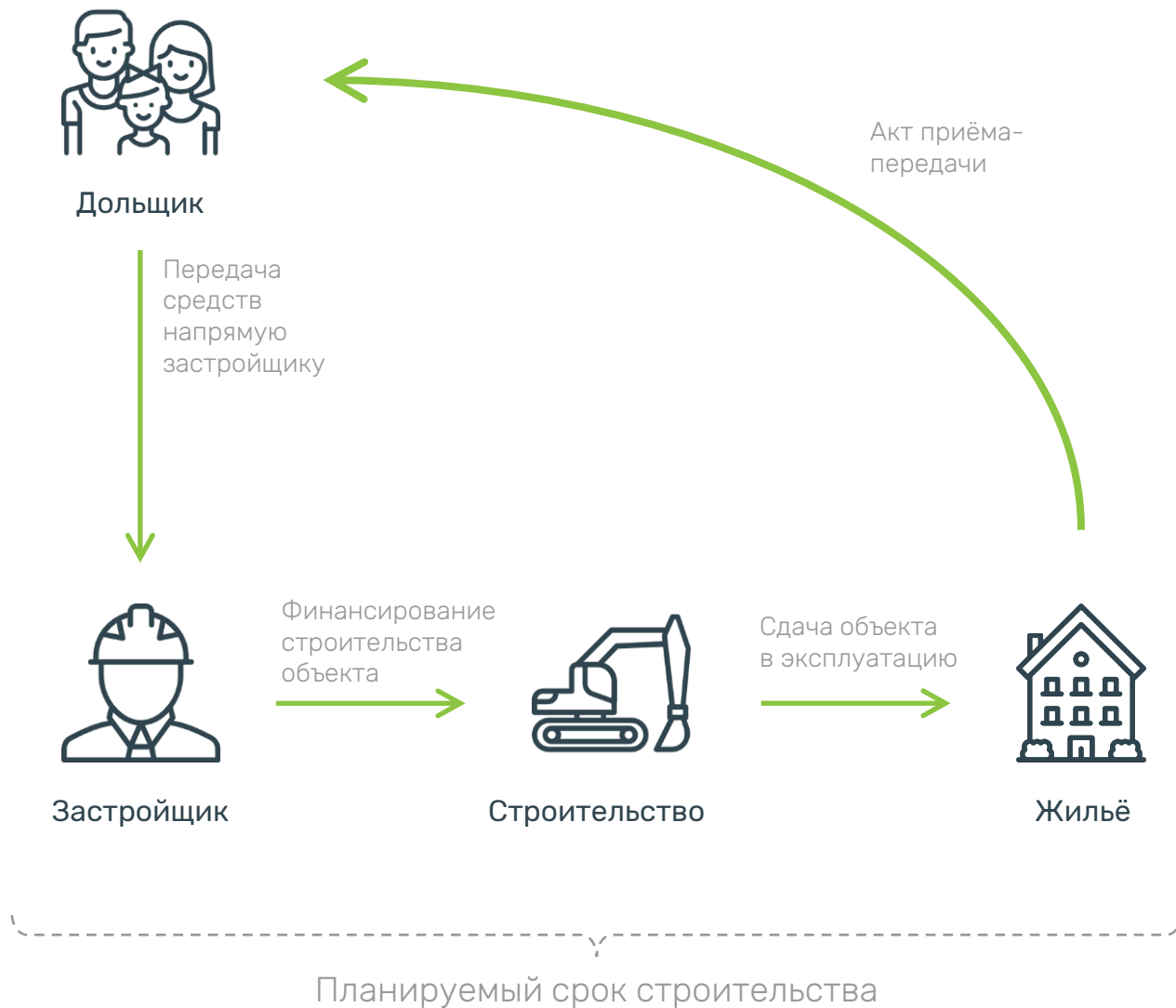
Жильё

Акт приёма-передачи



Планируемый срок строительства

«Идеальный» процесс



Бывает иначе...



Дольщик

Передача
средств
напрямую
застройщику



Застройщик

Бывает иначе...



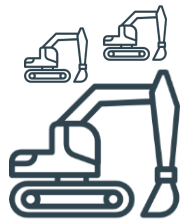
Дольщик

Передача
средств
напрямую
застройщику



Застройщик

Финансирование
строительства
многих объектов



Строительство

Планируемый срок строительства

Бывает иначе...



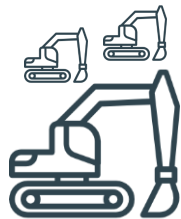
Дольщик

Передача
средств
напрямую
застройщику



Застройщик

Финансирование
строительства
многих объектов



Строительство

Срыв сроков
строительства



Страховые компании

Планируемый срок строительства



Бывает иначе...



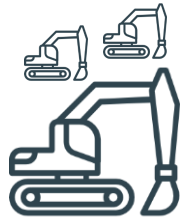
Дольщик

Передача средств напрямую застройщику



Застройщик

Финансирование строительства многих объектов



Строительство

Срыв сроков строительства



Страховые компании

Не обеспечивают защиту прав граждан



Федеральный бюджет

Планируемый срок строительства

Бывает иначе...



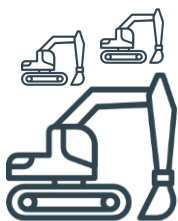
Дольщик

Передача средств напрямую застройщику



Застройщик

Финансирование строительства многих объектов



Строительство

Срыв сроков строительства



Страховые компании

Не обеспечивают защиту прав граждан



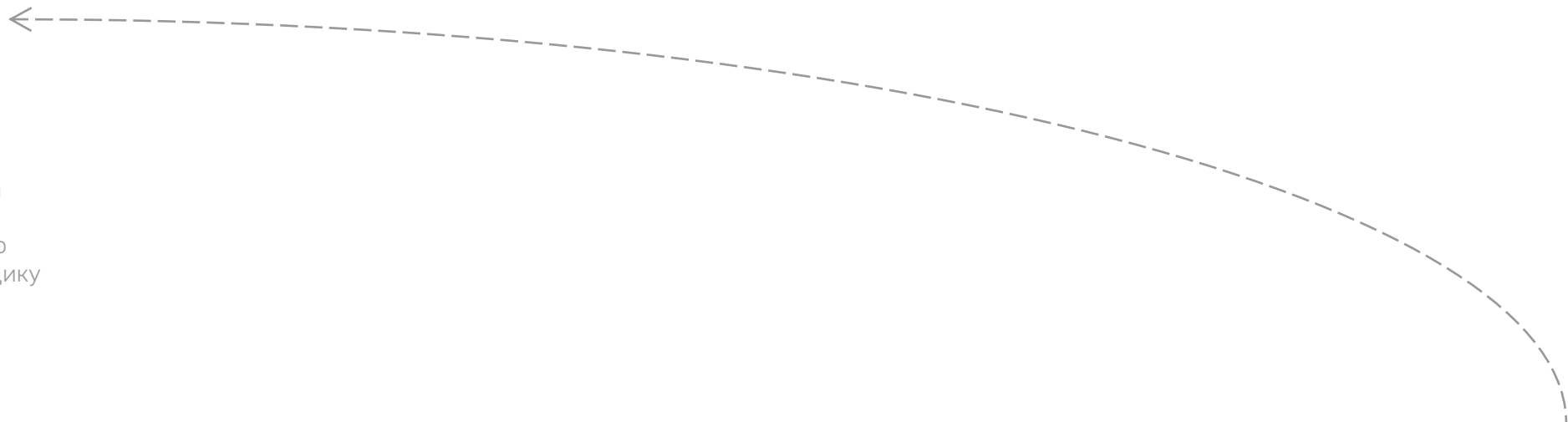
Федеральный бюджет

Расходы бюджета на достройку



Жильё

Акт приёма-передачи



Планируемый срок строительства

Этап 1

Возможно использовать «классическую» схему оплаты по ДДУ

Этап 2

Использование механизма эскроу обязательно для проектов, где первый ДДУ зарегистрирован после 01.07.2019





Дольщик



Застройщик



Дольщик



Банк



Застройщик



Дольщик



Размещение средств
на счёте эскроу



Банк



Проектное финансирование,
контроль целевого использования



Застройщик

Планируемый срок строительства



Дольщик



Размещение средств
на счёте эскроу



Банк



Проектное финансирование,
контроль целевого использования



Застройщик



Строительство

Сдача объекта
в эксплуатацию



Жильё

Планируемый срок строительства



Дольщик



Размещение средств
на счёте эскроу



Банк



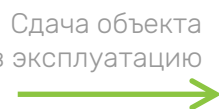
Проектное финансирование,
контроль целевого использования



Застройщик



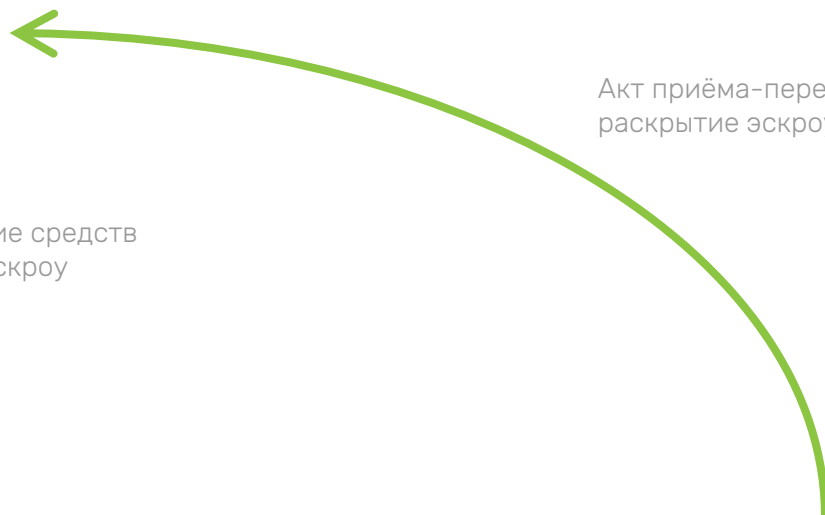
Строительство



Сдача объекта
в эксплуатацию



Жильё

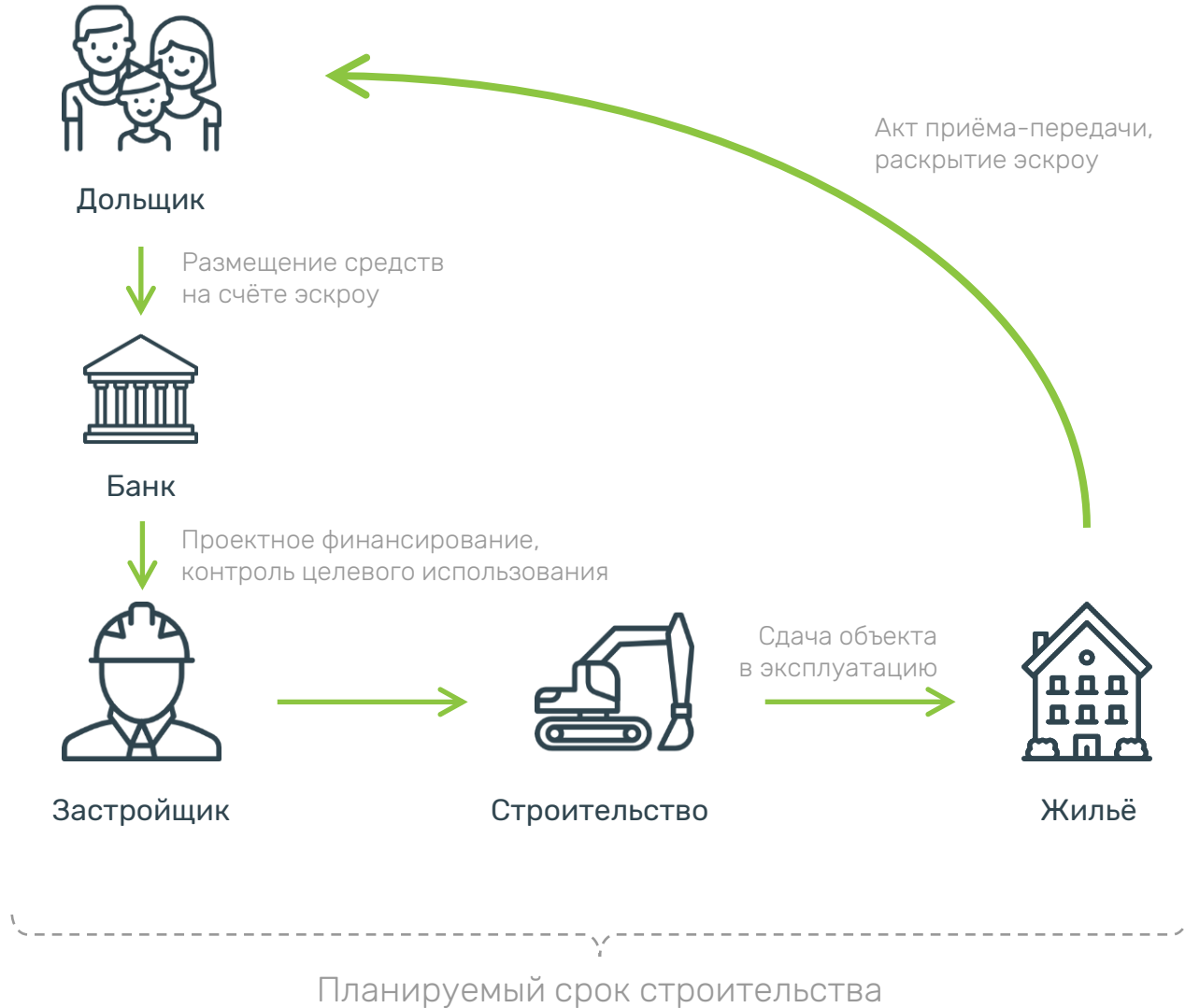


Акт приёма-передачи,
раскрытие эскроу



Планируемый срок строительства

Дольщики не рискуют



Дольщики не рискуют



Дольщик



Возврат средств
дольщику



Банк



Застройщик



Строительство

Планируемый срок строительства

Получить кредит смогут
только крупные застройщики

$$\text{LLCR} = \frac{\text{Выручка от реализации квартир}}{\text{Размер кредита} + \text{Проценты}}$$

$$\text{LLCR} \leq 1,0$$

Низкий уровень
кредитоспособности

$$1,0 < \text{LLCR} < 1,3$$

Средний уровень
кредитоспособности

$$1,3 \leq \text{LLCR}$$

Достаточный уровень
кредитоспособности

Оценивается каждый проект отдельно



Крупный застройщик
(много проектов)



Не очень крупный застройщик
(мало проектов)

Получить кредит смогут
только крупные застройщики

Важны показатели проекта,
а не бизнеса

Получить кредит смогут
только крупные застройщики

Жесткие требования
по доле собственных средств

Важны показатели проекта,
а не бизнеса

В большинстве случаев достаточно земельного участка с ИРД и РНС



Достаточно участка с ИРД и РНС



Доля заёмщика необходима для достижения целевого LLCR

Получить кредит смогут
только крупные застройщики

Жесткие требования
по доле собственных средств

Важны показатели проекта,
а не бизнеса

Нет требований
по размеру доли

Получить кредит смогут
только крупные застройщики

Жесткие требования
по доле собственных средств

Необходимо личное
поручительство бенефициара

Важны показатели проекта,
а не бизнеса

Нет требований
по размеру доли

Получить кредит смогут
только крупные застройщики

Жесткие требования
по доле собственных средств

Необходимо личное
поручительство бенефициара

Важны показатели проекта,
а не бизнеса

Нет требований
по размеру доли

Нет требования
по поручительству

Получить кредит смогут
только крупные застройщики

Жесткие требования
по доле собственных средств

Необходимо личное
поручительство бенефициара

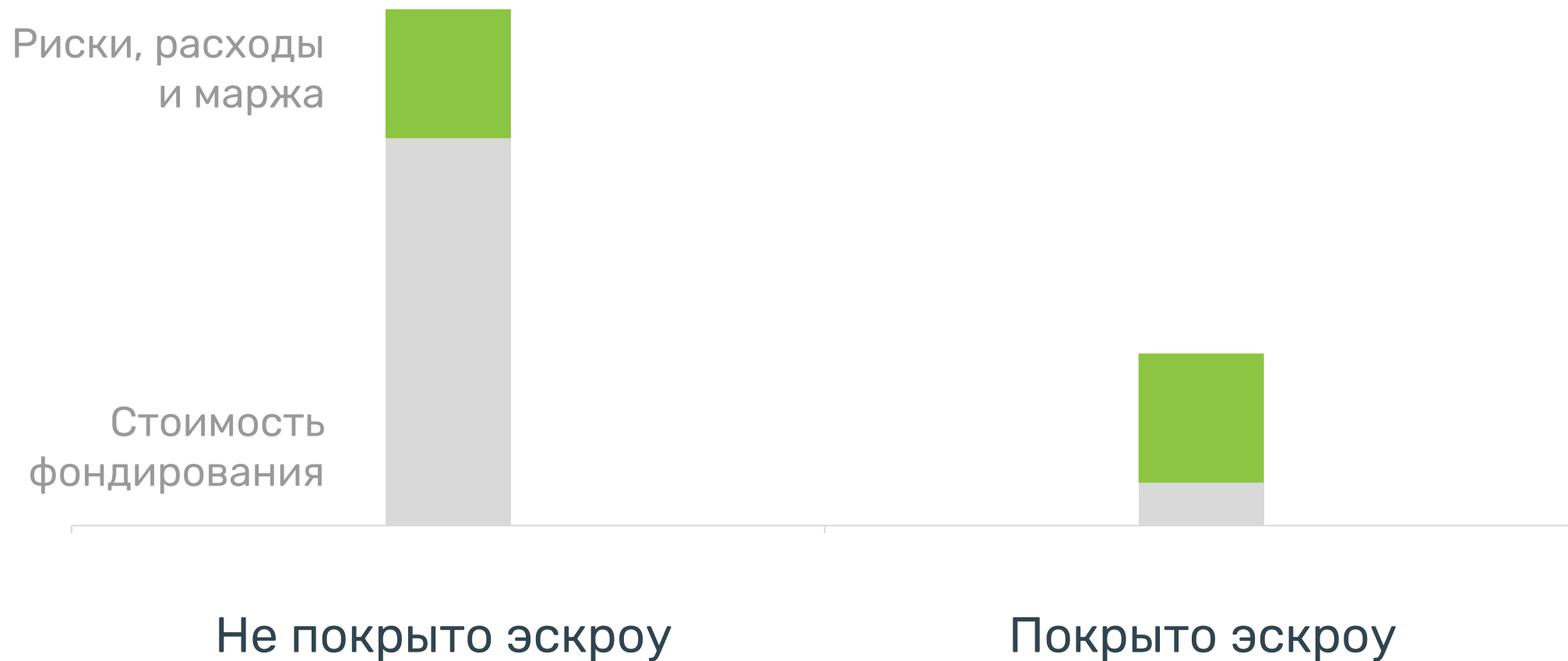
Очень высокая ставка

Важны показатели проекта,
а не бизнеса

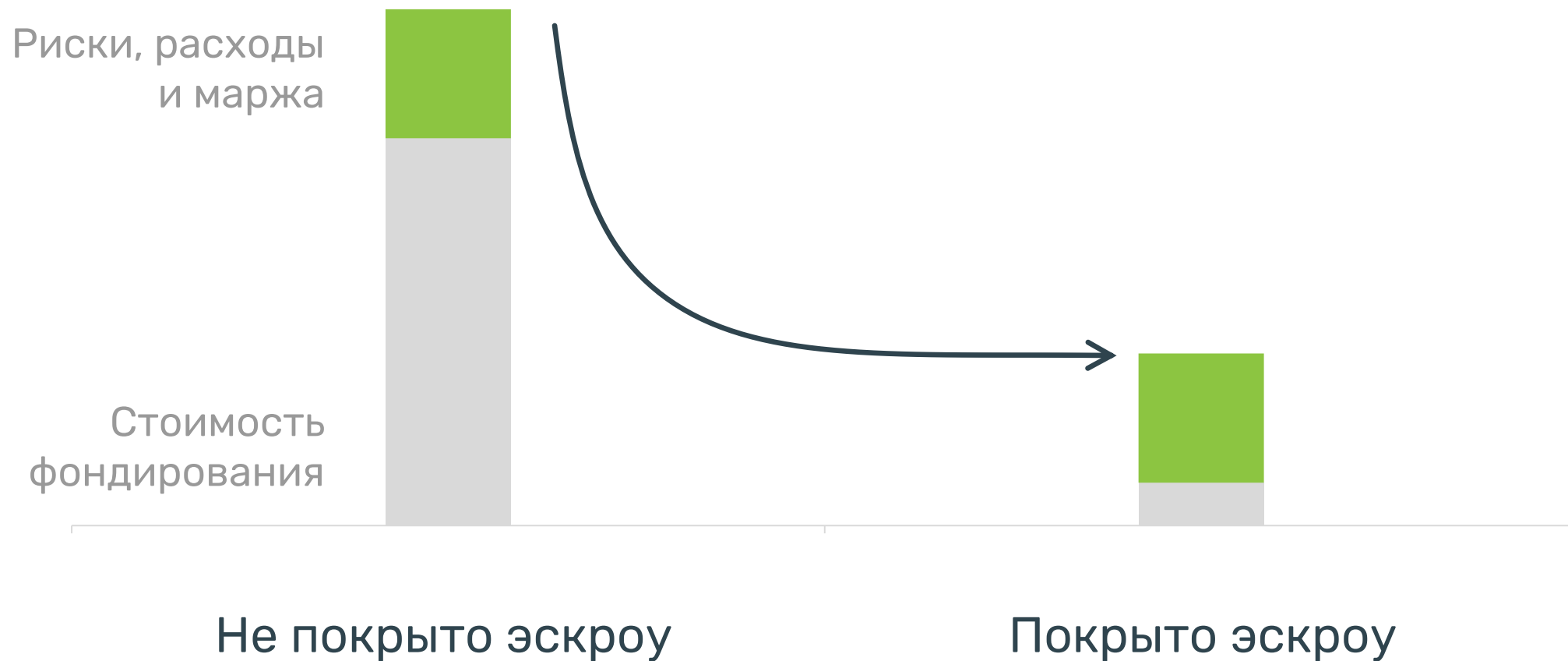
Нет требований
по размеру доли

Нет требования
по поручительству

Гибкая процентная ставка



Гибкая процентная ставка



Гибкая процентная ставка



Получить кредит смогут
только крупные застройщики

Жесткие требования
по доле собственных средств

Необходимо личное
поручительство бенефициара

Очень высокая ставка

Важны показатели проекта,
а не бизнеса

Нет требований
по размеру доли

Нет требования
по поручительству

Гибкая ставка

Требования кредитного продукта

Проект	Земельные отношения с полной оплатой, наличие ИРД, РНС и генподряда
Застройщик	Опыт от 3 лет, > 10 тыс. м ²
Ставка	Плавающая ставка. Снижение по мере заполнения счетов эскроу
Собственное участие	Только затраты на ЗУ и ИРД при LLCR $\geq 1,3$

Получить кредит смогут
только крупные застройщики

Жесткие требования
по доле собственных средств

Необходимо личное
поручительство бенефициара

Очень высокая ставка

Невыгодно для застройщика

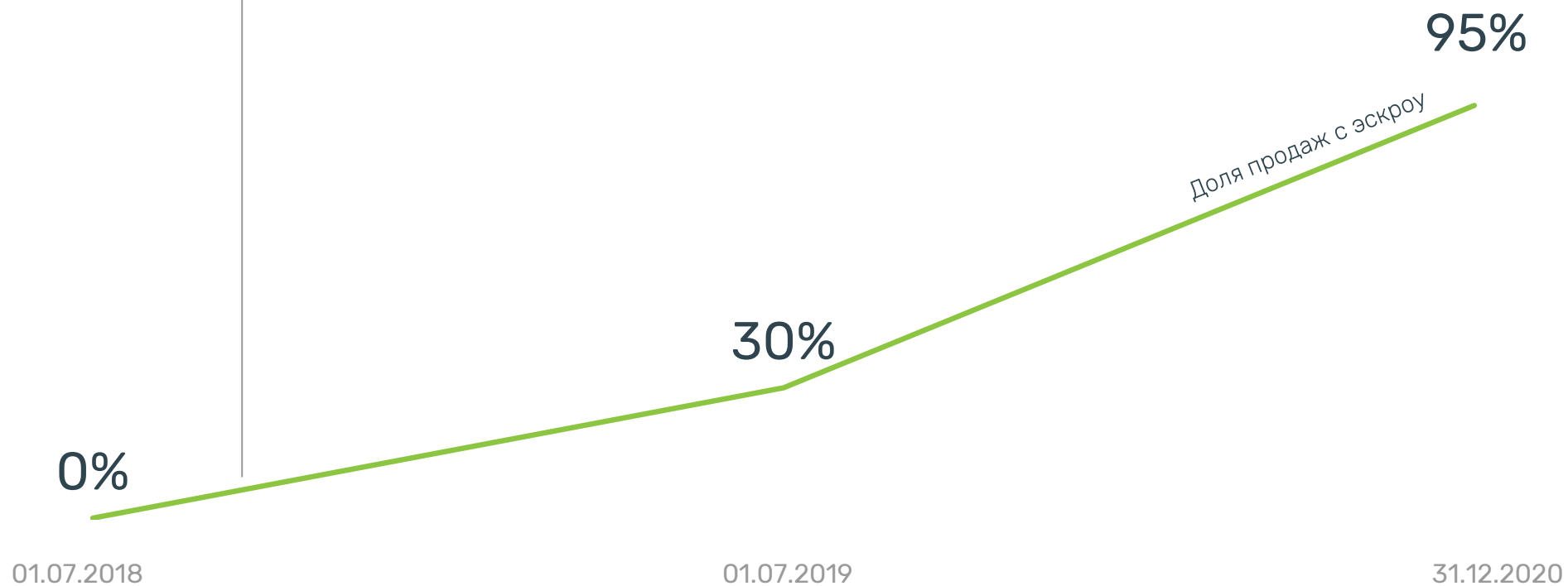
Важны показатели проекта,
а не бизнеса

Нет требований
по размеру доли

Нет требования
по поручительству

Гибкая ставка

Сделки уже заключаются,
причём по инициативе застройщиков



Преимущества для застройщика

1. Достаточно средств для завершения проекта при любой ситуации на рынке

Преимущества для застройщика

1. Достаточно средств для завершения проекта при любой ситуации на рынке
2. Увеличение доверия со стороны покупателей

Преимущества для застройщика

1. Достаточно средств для завершения проекта при любой ситуации на рынке
2. Увеличение доверия со стороны покупателей
3. Упрощенные требования ст. 15.4. 214-ФЗ к застройщикам и освобождение от уплаты взносов в компенсационный фонд

Новые подходы к проектному финансированию в жилищном строительстве с использованием счетов эскроу

Владимир Зайцев,
вице-президент