

О повышении доступности проектного финансирования для региональных застройщиков

Федорченко М.В.

координатор НОСТРОЙ по Сибирскому федеральному округу,
руководитель Совета Ассоциации строительных организаций Новосибирской области (АСОНО),
президент Союза строителей Новосибирской области
руководитель комиссии по строительству и ЖКХ Общественной палаты Новосибирской области

Проблемы доступности проектного финансирования для региональных застройщиков



Длительная процедура получения проектного финансирования при жестких требованиях к срокам строительства



Высокая цена проектного финансирования при слабой рентабельности региональных проектов



Рост кредитных рисков застройщиков вследствие избыточных требований к застройщикам



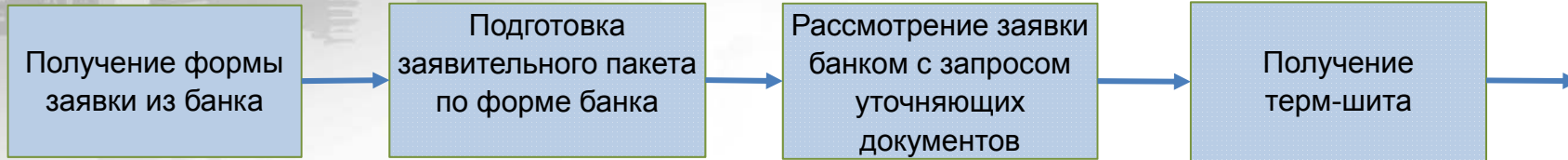
Отсутствие обеспеченных мощностями участков под застройку, низкая дисциплина сетевых и подрядных организаций



Нерешенные проблемы налогообложения, как фактор риска при работе застройщиков в новых условиях

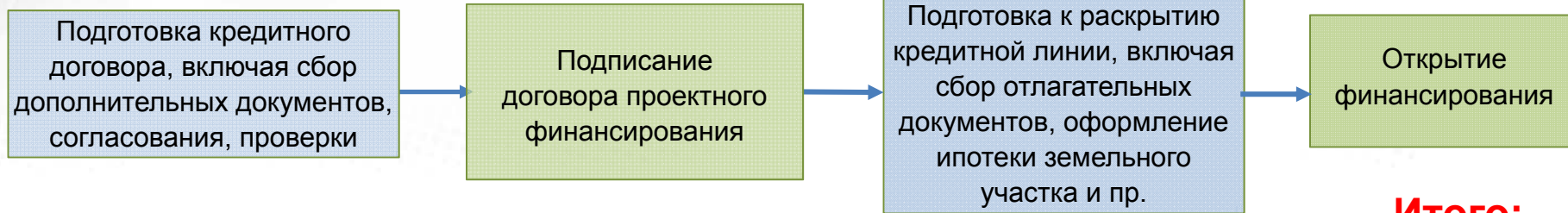
Сроки получения проектного финансирования

7-10 дней



20-40 дней

30-45 дней

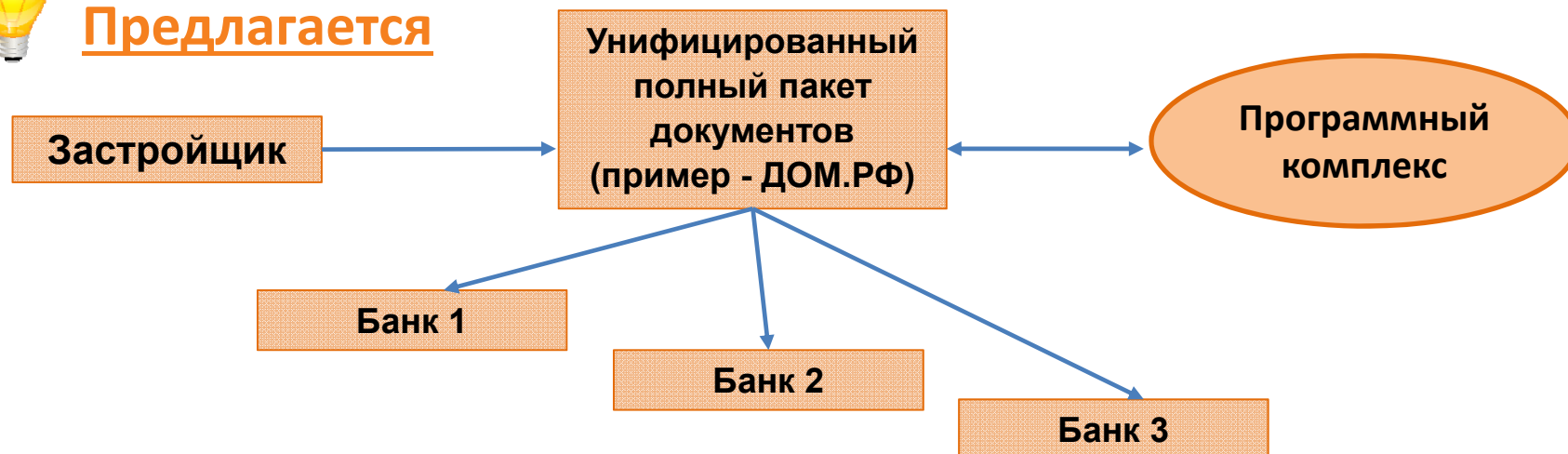


15-25 дней

**Итого:
3-4 месяца**



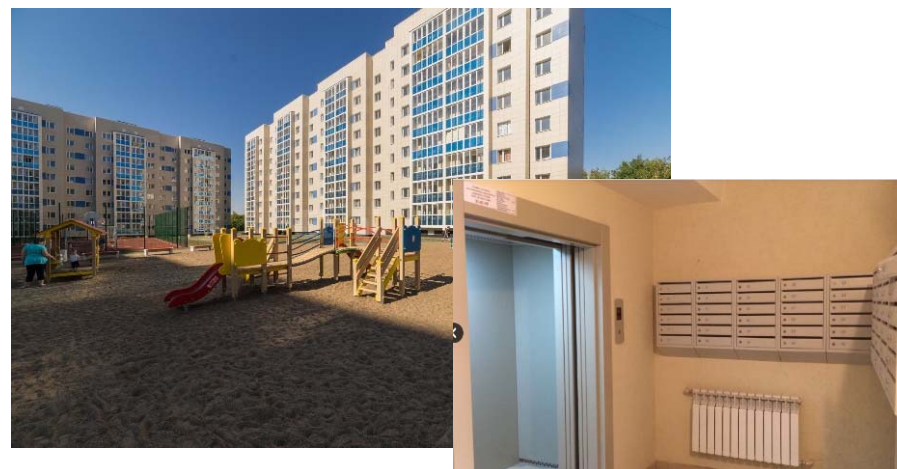
Предлагается



Новые стандарты благоустройства и застройки территорий как способ повышения рентабельности региональных проектов

Субъект Российской Федерации	Стоимость кв.м. в руб.	Количество кредитных договоров	Сумма кредитных договоров, млн руб.
Сибирский ФО		78	35 505,4
Новосибирская область	70 586	35	14 522,6
Иркутская область	66 946	9	4 062,4
Красноярский край	62 666	20	11 744,9
Томская область	60 004	1	827,0
Республика Хакасия	49 785	2	475,0
Алтайский край	49 202	9	3 407,3
Кемеровская область	46 548	0	0
Омская область	43 302	2	466,2
Республика Алтай	-	0	0
Республика Тыва	-	0	0

г. Кемерово, стоимость 45 тыс. /м. кв.



г. Новосибирск, стоимость 70 тыс./ м. кв.



Проектное финансирование получают высокорентабельные проекты.



Переход на новые стандарты качества жилья – рыночный механизм повышения рентабельности проектов застройки. Требуется не административное регулирование, а тиражирование эффективных решений (пример - стандарты ДОМ.РФ).

Высокая цена ПФ. Декларируемые условия банков

Размер ставки по кредиту при проектном финансировании	8%	
Размер ставки с отсрочкой уплаты процентов	9%	
Размер ставки при покрытии задолженности средствами на эскроу	4%	
Дифференцированная ставка при превышении средств на эскроу над суммой задолженности по кредиту	100-120%	3,0%
	120-140%	2,20%
	140-160%	1,40%
	160-180%	0,80%
	180-200%	0,20%
	200% и более	0,01%



Дом 9 этажей, монолитный каркас, мокрый штукатурный фасад, подземный паркинг.

Срок строительства 1,5 года. 97 квартир, паркинг 60 мест. Срок продажи 100% квартир по ДДУ - 1 год.

Себестоимость строительства 310 млн. руб. Вложения застройщика 60 млн. руб.(20%) кредит 250 млн. руб. (80%). План продаж 372 млн. руб. Рентабельность 20%.

Расчет платы за обслуживание кредита (тыс. руб.)

	Задолженность (накопительно)	Сумма на эскроу (накопительно)	Платеж банку, тыс. руб.
1 квартал	54 580	30 000	580
2 квартал	112 180	116 000	1003
3 квартал	157 080	238 000	674
4 квартал	201 380	328 000	279
5 квартал	223 400	362 000	327
6 квартал	250 000	372 000	967

ИТОГО БАНКУ: 3,71 млн. руб.

Высокая цена ПФ. Реальные условия банков для региональных застройщиков

Банки дополнительно к процентам требуют комиссии, например:

Плата за резервирование	0,1%	от кредитного лимита
Плата за пользование лимитом либо при открытии аккредитива	3,0%	годовых от невыбранного остатка лимита
	1,6%	годовых от невыбранного остатка аккредитива
Плата за открытие аккредитива либо выдачу кредита, поддержание лимита	1,0%	единовременно от суммы кредита (в 1-й квартал)
		единовременно от суммы лимита до выдачи 1-го транша
Комиссия за авизование (руб.) либо плата за банковское сопровождение	2 000	за каждый платеж
	1%	от суммы каждого платежа застройщика
Плата аккред. компании за инжиниринг	до 1%	от стоимости строительства

Расчет платежей (в тыс. руб.): за обслуживание кредита с учетом только двух комиссий 1% «за выдачу кредита» и 1,6% «поддержание лимита»

Период	Задолженность (накопительно)	Сумма на эскроу (накопительно)	Платеж банку, тыс. руб.
1 квартал	54 580	30 000	3 970
2 квартал	112 180	116 000	1 653
3 квартал	157 080	238 000	1 124
4 квартал	201 380	328 000	558
5 квартал	223 400	362 000	279
6 квартал	250 000	372 000	327
ИТОГО БАНКУ: 8 млн. 687 тыс. руб. (+ банк зарабатывает на эскроу счетах)			

Реальные затраты застройщика более чем в 2 раза выше!

Решим обратную задачу:

если 3,71 млн. руб
затраты при 9% годовых,
то 8,687 млн. руб.
затраты при **21%!!! ГОДОВЫХ**

Застройщики, строящие на собственные средства, не получают проценты по эскроу

«Проценты на сумму денежных средств, находящихся на счете эскроу, не начисляются. Вознаграждение уполномоченному банку, являющемуся эскроу-агентом по счету эскроу, не выплачивается.» (ФЗ от 30.12.2004 N 214-ФЗ "Об участии в долевом строительстве...", ст. 15.5)



В случае, если региональный застройщик не получил финансирование банка и осуществляет строительство на собственные средства, одновременно продавая квартиры, дольщики также обязаны открыть эскроу – счета.

Процентов с этих средств ни дольщики, ни застройщик не получают!

В нашем примере:

прибыль банка только от размещения средств на эскроу-счетах составит более 25 миллионов рублей

Период	Сумма на эскроу (накопительно)	Процент на сумму по ставке ЦБ 7,25%, тыс. руб.
1 квартал	46000	387
2 квартал	140000	1976
3 квартал	255000	3897
4 квартал	359000	5909
5 квартал	364000	6561
6 квартал	372000	6682
Итого : 25 млн. 412 тыс. руб.		



Проценты на средства на эскроу-счете после сдачи дома необходимо возвращать дольщику или по условиям ДДУ перечислять застройщику, уменьшая цену покупаемой квартиры.

Оформление проектного финансирования требует специальных знаний от застройщика

Процентная ставка определяется по следующей формуле:

Если $ES + 50\% \cdot ES2 < D - LC$ и $ES + ES2 < D - LC$, то

$$R = \frac{LC \cdot R(lc) + ES \cdot R(s) + ES2 \cdot R(s2) + R(s2) + (D - LC)}{D}$$

Если $ES + 50\% \cdot ES2 < D - LC$, и $ES + ES2 \geq D - LC$, $ES < D - LC$, то

$$R = \frac{LC \cdot R(lc) + ES \cdot R(s) + X \cdot R(s2)}{D}$$

Если $LC \geq D$, то

$$R = R(s)$$

Если $ES + 50\% \cdot ES2 \geq D - LC$, то

$$R = \frac{LC \cdot R(lc) + ES \cdot R(s) + X \cdot R(s2)}{D}$$

где:

R – значение ставки по кредиту расчетное, используемое для определения процентной ставки по Договору, устанавливаемой на соответствующий процентный

LC – остаток кредитных ресурсов по Договору средневзвешенной, находящихся у Кредитора за Расчетный период, покрытия по аккредитиву;

ES – сумма средневзвешенного остатка средств на счетах эскроу, открытых участвующими в строительстве у Кредитора в рамках Проекта за Расчетный период, за исключением остатка жилищных кредитов, предоставленных участникам долевого строительства размещенных на счете эскроу, по которым применяется CX1 и CX2;

ES2 – средневзвешенной остаток жилищных кредитов, предоставленных участвующими в строительстве Кредитором и размещенных на счетах эскроу, по которым применяется CX2;

R(lc) – специальная процентная ставка – начисляется на средневзвешенной остаток ссудной задолженности по кредиту по Договору, покрытый средствами, находящимися на счетах эскроу, для формирования покрытия по аккредитиву за Расчетный период;

R(s) – специальная процентная ставка – начисляется на средневзвешенной остаток ссудной задолженности по кредиту по Договору, уменьшенный на средневзвешенной остаток кредитных ресурсов, находящихся на счетах покрытия по аккредитиву открытых у Кредитора, покрытый на 100% и более, в том числе за счет средневзвешенного остатка средств за Расчетный период на счетах эскроу, открытых участвующими в строительстве у Кредитора в рамках Проекта за Расчетный период;



НОСТРОЙ имеет опыт организации обучения специалистов строительных организаций

Формируется ресурсный центр НГАСУ (СИБСТРИН) – СРО АСОНО (г. Новосибирск)



При методической поддержке со стороны ДОМ.РФ мы готовы организовать обучение специалистов застройщиков по работе с банками в сфере проектного финансирования на базе ресурсного центра СИБСТРИН-АСОНО

К застройщику со стороны банков предъявляются многочисленные дополнительные требования

Банки навязывают застройщикам свои условия и требования:

- **Требование поручительства личным имуществом, вплоть до имущества будущих поколений.**
- **Взимание самых разнообразных комиссий, штрафов за незначительные нарушения, пеней.**
- **Навязывание дополнительных услуг, в том числе страхования, открытия счетов и т.п.**
- **Произвольное изменение ставок по кредиту банками, например, при увеличении ставки ЦБ (уменьшение ставки ЦБ на ставку выданных кредитов не повлияло).**
- **Запреты на досрочное погашение кредита, возможность произвольной остановки финансирования банком и т.п.**

При этом «Банк России не вмешивается в оперативную деятельность кредитных организаций, за исключением случаев, предусмотренных федеральными законами» (86-ФЗ от 10.07.2002 "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)", ст. 56)

Аналогичная ситуация была в сфере потребительского кредитования.

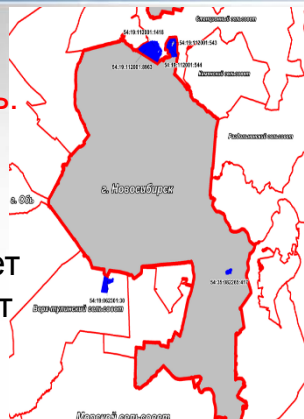
В 2013 году был принят Федеральный закон «О потребительском кредите (займе)», который урегулировал: общие условия кредитного договора; обязанность банка информировать о полной стоимости кредита, совокупном размере денежных обязательств заемщика; запретил **взимание комиссий за выдачу кредита, обслуживание счета** и т.п.; установил невозможность произвольного увеличения процентной ставки по кредиту; невозможность навязывания заемщику страхования.



Необходимо установить аналогичные запреты на взимание комиссий, требование дополнительных поручительств, навязывание страхования и иных услуг и т.п. в федеральном законодательстве!

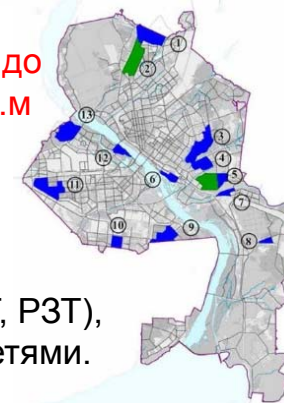
Отсутствие площадок под застройку, обеспеченных сетями. Низкая дисциплина ресурсоснабжающих организаций.

Новосибирская область.
Площадки под комплексное освоение не обеспечены ТУ. Прокладка сетей за счет застройщика удорожает более 15 тыс.руб. /кв.м жилья



Ген. план Новосибирска до 2030: из расчета 1100 кв.м жилья в год

Площадки, в том числе освобождаемые за счет расселения ветхого и аварийного жилья (КУРТ, РЗТ), не всегда обеспечены сетями.



Генеральные планы и инвестиционные программы ресурсоснабжающих организаций не согласованы с параметрами Национальных проектов по развитию жилищного строительства.

Законодатель сокращает срок выдачи РНС с 7 до 5 дней. При этом:

Срок рассмотрения запросов на предоставление технических условий – **30 дней**.

В случае отказа обоснование отсутствия технической возможности не предоставляется.

+ Проверка выполнения тех. условий и подписание акта тех. присоединения > **10 дней**

По истечении каждых 10 дней могут выставляться новые замечания, в итоге до 30-40 дней.

+ Получение разрешения Ростехнадзора на допуск в эксплуатацию энергопринимающих устройств > **30 дней**.

По истечении 30 дней выдаются замечания, после их исправления – еще 30 дней. Государственный надзор дублирует функции обслуживающей и энергоснабжающих организаций!

+ Заключение договоров тепло-энергоснабжения – **30 дней**

При этом в договорах тех. присоединения ответственность ресурсоснабжающей организации за неисполнение сроков не предусмотрена! Аукционы на строительство тепловых сетей срываются.



Необходимо пересмотреть генпланы и инвестпрограммы, сократить излишние процедуры, законодательно обязать ресурсоснабжающие организации компенсировать убытки (реальный ущерб) застройщика и банка от срыва сроков.

Нерешенные вопросы налогообложения – фактор риска при работе застройщиков в новых условиях

✓ **Отсутствует определение финансового результата в деятельности застройщиков**

💡 Предлагается закрепить в гл. 25 НК РФ законодательное определение понятия «финансовый результат в деятельности застройщика», как это сделано, например, применительно к финансовому результату по операциям с ценными бумагами и производными финансовыми инструментами в пункте 12 статьи 214.1 НК РФ.

✓ **Отсутствует утвержденная методика распределения по отдельным объектам затрат на подключение к сетям при строительстве новых микрорайонов, коттеджных поселков.**

💡 Предлагается внести в гл. 25 НК РФ норму о том, что в состав расходов, произведённых застройщиками за счёт средств целевого финансирования, включаются расходы на подключение к сетям ресурсоснабжающей инфраструктуры. Методику распределения данных расходов между отдельными объектами утвердить постановлением Правительства РФ.

Нерешенные вопросы налогообложения – фактор риска при работе застройщиков в новых условиях

✓ Не урегулированы вопросы о праве собственности на внутриквартальные сети, трансформаторные подстанции (ТП), распределительные пункты (РП) и т.п.

💡 Предлагается внести в Гражданский и Градостроительный кодексы РФ дополнения, определяющие особенности возникновения и перехода права собственности на объекты соответствующей инфраструктуры.

✓ Не урегулирован вопрос об исчислении НДС при совмещении функций застройщика и генподрядчика.


💡 Предлагается дополнить п. 2 ст. 146 НК РФ нормой о том, что в целях гл. 21 Кодекса не признаётся объектом обложения НДС выполнение строительно-монтажных работ застройщиками собственными силами.


✓ Не урегулирован вопрос исчисления НДС при наличии в многоквартирном доме нежилых помещений.


💡 Предлагается в п.п. 23.1 п. 3 ст. 149 НК РФ провести разграничение между объектами производственного и непроизводственного назначения.




Нерешенные вопросы налогообложения – фактор риска при работе застройщиков в новых условиях

 **Не урегулирован вопрос о правомерности включения НДС «старше» трёх лет в состав сводного счёта-фактуры.**

 Предлагается дополнить ст. 169 НК РФ указанием на сводные счета-фактуры, выставляемые застройщиками дольщикам, включающие при этом товары (работы, услуги), приобретённые застройщиком у поставщиков в течение всего периода строительства

 **Неоднозначность отнесения средств, полученных застройщиком со счетов эскроу, к средствам целевого финансирования**

 Предлагается п.п. 14 п. 1 ст. 251 НК РФ дополнить правилом о том, что при определении налоговой базы по налогу на прибыль организаций не учитываются в качестве доходов средства целевого финансирования в виде полученных застройщиком средств со счетов эскроу дольщиков и (или) инвесторов

