



Группа «Родина»: Как поменялась экономика девелоперского проекта – 5 новых тенденций

Тематика: Недвижимость
Статьи и исследования

Дата публикации: 30.05.2022

Дата мероприятия / события: 30.05.2022

г. Москва

Рост ставок по проектному финансированию, агрессивная политика поставщиков, прямые закупки – об этих и других новых тенденциях в экономике и механике девелоперских проектов рассказал Захар Калмыков, финансовый директор Группы «Родина», в рамках конференции CFO-Russia – электронной площадки для общения топ-менеджеров на темы управления и финансов. Захар Калмыков выступил с докладом «Управление дебиторской задолженностью в девелоперских проектах», и затронул многие аспекты девелоперского бизнеса: отношения с дольщиками, проектное финансирование, работа с подрядчиками, импортозамещение. Также в конце выступления эксперт Группы «Родина» дал прогноз возможного роста спроса на жилье.

Рост ставок по проектному финансированию, агрессивная политика поставщиков, прямые закупки – об этих и других новых тенденциях в экономике и механике девелоперских проектов рассказал Захар Калмыков, финансовый директор Группы «Родина», в рамках конференции CFO-Russia – электронной площадки для общения топ-менеджеров на темы управления и финансов. Захар Калмыков выступил с докладом «Управление дебиторской задолженностью в девелоперских проектах», и затронул многие аспекты девелоперского бизнеса: отношения с дольщиками, проектное финансирование, работа с подрядчиками, импортозамещение. Также в конце выступления эксперт Группы «Родина» дал прогноз возможного роста спроса на жилье.

1. Девелоперы стремятся к быстрому наполнению эскроу

Захар Калмыков описал, как работает проектное финансирование, и как изменилась стратегия застройщиков по погашению кредита после 24 февраля. Допустим у застройщика ссудная задолженность превышает накопления на эскроу-счетах, тогда за покрытую счетами эскроу часть кредита застройщик платит по специальной ставке (около 3%), а за непокрытую – по базовой (до 24 февраля – около 7-9%). Базовая ставка могла быть фиксированной или привязанной к ключевой ставке ЦБ. И застройщикам с привязанной ставкой к ключевой ставке ЦБ сильно не повезло, потому что после повышения ключевой ставки до 20% в конце февраля их задолженность перед банком резко возросла. В целом такие риски сохраняются, хотя ЦБ перешел к снижению ключевой ставки.

При этом условия кредита прямо влияют на стратегию продаж застройщика. Ранее девелопер мог выбирать: держать цены на высоком уровне и медленнее продавать. Другая стратегия – цены делать умеренными, но ускорять наполнение эскроу-счетов, чтобы минимизировать процент по проектному финансированию. После 24 февраля стратегия осталась фактически одна – как можно быстрее наполнить эскроу для того, чтобы покрыть ссудную задолженность.

2. Банки активнее включаются в «девелоперскую кухню»

Система проектного финансирования, по словам Захара Калмыкова, заставила банки участвовать в управлении рисками девелоперов. В частности, банки помогают управлять дебиторской задолженностью. Для этого банк-кредитор открывает обособленный банковский счет (ОБС), через который проходят все авансовые операции в рамках девелоперского проекта. Застройщик, подрядчики и поставщики – все они используют ОБС, то есть банк

контролирует денежные потоки проекта и видит риски неплатежей или потери авансов. В расчет через ОБС не включены только производители нужного для строительства материалов или оборудования.

Захар Калмыков отметил, что и подрядчики иногда пытаются обойти требования ОБС, но банки за этим строго следят, а после 24 февраля – особенно внимательно. В условиях повышенных рисков банковский контроль над девелоперским бизнесом усиливается.

3. Застройщики переквалифицируются в дистрибьюторов

Санкции, перебои с поставкой материалов и техники, уход из России зарубежных компаний заставили застройщиков самим заняться закупками и напрямую выходить на поставщиков.

«Раньше девелоперский проект строился иерархично, – рассказал **Захар Калмыков**. – На вершине пирамиды был застройщик, который заказывал работы у генподрядчика, и тот в свою очередь распределял заказы далее по цепочке различных субподрядчиков и поставщиков. Не секрет, что генподрядчик зарабатывал на своем посредничестве, поставляя в рамках своих услуг по более высокой цене те или иные материалы и оборудование.

Сейчас ситуация поменялась. Из-за высоких рисков срыва поставок и роста себестоимости строительства застройщик сам начинает закупать напрямую различные товары и услуги у нижних звеньев участников девелоперского проекта.

4. Правило 30% больше не работает

«До 24 февраля в девелоперском проекте действовало “Правило 30%”, – рассказал **Захар Калмыков**. – Оно означало следующее: размер авансов застройщика различным подрядчикам должен быть не больше 30% от стоимости договора, не больше 30% от стоимости одной статьи в сводно-сметном расчете (а всего таких статей более 100) и не больше 30% от всей сводной сметы.

После 24 февраля в этом плане наступила новая реальность. Из-за дефицита материалов и оборудования, а также высокой волатильности валютных курсов, некоторые поставщики требуют иногда до 100% предоплаты. Срок выставляемых счетов раньше действовал 10, 15, 30 дней, а теперь – 1-3 дня. Таким образом, риски, связанные с выданными авансами, резко возросли».

5. Дольщики могут быть должниками

«В апреле спрос на новостройки в Москве упал на 99% – это беспрецедентный для современной России результат, – отметил **Захар Калмыков**. – И, конечно, это заставило застройщиков задуматься о том, как стимулировать спрос на жилье. Среди прочих мер – различные формы рассрочки платежей для покупателей. В текущих условиях они повышают риски для дебиторской задолженности застройщика, потому что дольщик может и не расплатиться до конца за квартиру в силу тех или иных обстоятельств.

Чтобы купировать такой риск, застройщики во всех ДДУ прописывают, что все долги покупателя квартиры должны быть погашены до ввода жилого комплекса в эксплуатацию. Более того, банки могут требовать включение в ДДУ условия о 100-процентной оплате договора за некоторое время до ввода в эксплуатацию здания. Наконец, в ДДУ может быть прописан пункт о расторжении договора в случае не своевременной оплаты».

В завершении выступления Захар Калмыков дал прогноз о возможном росте спроса. «Девелоперский проект выстраивается во многом на ожиданиях спроса, и с этой точки зрения есть некоторые поводы для оптимизма, – отметил **Захар Калмыков**. – Напомню, что в феврале-марте многие россияне в условиях падения рубля и роста ставок по депозитам разместили свои сбережения в банки под высокие проценты – 20-25% годовых. Как правило, это были краткосрочные депозиты со сроком погашения в 3-6 месяцев. Соответственно, начиная с июня мы можем увидеть приток средств в реальный сектор, в частности, на рынке жилья, когда россияне начнут получать обратно свои вклады».

Постоянная ссылка на материал: <http://www.smi2go.ru/publications/144086/>