Издание: Банковское кредитование №3/2015

Кредитование строительства



М.А. Бобрик *руководитель проекта, к.э.н., ОАО АКБ «Пробизнес банк» (Финансовая группа «Лайф»)*

Какие факторы сдерживают объемы кредитования строительных проектов? Как за рубежом реализуется схема кредитования строительства, при которой большая часть рисков перекладывается с банков на других участников девелоперского проекта? Возможно ли применение такой схемы в России? Из каких этапов состоит процедура анализа экономической обоснованности строительного проекта?

Кредитование строительства — один из наиболее сложных видов кредитования. Строительные кредиты обычно предоставляются на достаточно длительный срок (от одного до двух лет), предусматривают сложную структуру обеспечения, а также наличие в штате банка (либо среди его партнеров) высококвалифицированных специалистов в области строительства, маркетинга и оценки объектов недвижимости.

Одной из первоочередных задач социально-экономического развития России является переориентация экономики с форсированного развития сырьевой отрасли на рост реального сектора. Локомотивом такого роста является строительство, которое ведет за собой и помогает развиваться многим другим рынкам: от отделочных материалов до ремонтных услуг, а также дает толчок развитию социально значимых отраслей экономики: образования, науки, здравоохранения, медицины, спорта и пр.

В этой связи высокую значимость приобретает девелопмент недвижимости — особый вид деятельности, связанный с созданием новых объектов недвижимости или улучшением уже существующих, целью которого является повышение стоимости объекта для последующего извлечения прибыли. Сам термин development в переводе с английского означает «развитие, усовершенствование».

Несмотря на то что за последние пять лет объемы кредитования строительных компаний существенно возросли (табл. 1), в настоящее время темпы роста кредитования данной отрасли снижаются на фоне неблагоприятной экономической ситуации.

Таблица 1

Объемы кредитования по видам экономической деятельности (млн руб.)

Дата	Всего	Добыча полезных ископаемых	Обрабатывающие производства	Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	Строительство	Транспорт и связь	Оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	Прочие виды деятельности	На завершение расчетов

01.01.2010	15 824 266	202 248	127 800	610 025	463 048	857 577	810 756	3 549 308	779 130	3 190 607	2 717 803
01.01.2015	33 241 362	771 702	5 412 661	915 241	537 527	1 886 793	1 212 741	9 317 618	1 679 674	4 576 917	6 894 488

Источник: www.cbr.ru.

В области кредитования строительной отрасли последствия кризиса наиболее ощутимы. Основная причина такой ситуации — риски невозврата кредитных средств. В условиях экономического кризиса у банков отсутствуют стимулы для наращивания портфеля кредитов строительным организациям[1], что также связано с особенностями девелоперских проектов (табл. 2).

Таблица 2

Особенности девелоперских проектов и связанные с ними риски

Особенность	Возможные проблемы/риск банка
Требуют инвестирования значительных сумм, как правило, превышающих по своим размерам совокупность ресурсов участников проекта	Отсутствие собственных источников для погашения кредита; как следствие, кредитная организация принимает повышенные риски
Девелоперские проекты можно осуществить только при условии привлечения дополнительных внешних финансовых ресурсов	В условиях закрытия доступа к внешним источникам фондирования (мировые рынки капитала) и кризиса ликвидности у коммерческих банков отсутствуют ресурсы для выдачи кредита
Девелоперские проекты предполагают привлечение финансовых ресурсов на значительные сроки в объекты недвижимости, имеющие длительные сроки окупаемости	Отсутствие у кредитных организаций длинных и дешевых ресурсов. При этом кредитование долгосрочных проектов за счет краткосрочного фондирования влечет риск ликвидности и платежеспособности для банка. Длительные сроки реализации девелоперских проектов приводят к неопределенности в достижении конечных финансовых результатов
Девелоперский проект как инвестиционный проект качественного преобразования недвижимости неразрывно связан с управленческой деятельностью и необходимостью постоянного контроля, мониторинга на всех стадиях проекта	Отсутствие у кредитных организаций проработанных методик управления кредитом и рисками строительного проекта
Доходность инвестиций в девелоперский проект определяется фактором местоположения, который существенно влияет на конечные финансовые результаты	В условиях колебания цен на рынке отсутствует возможность точно спланировать доходы и затраты на строительство объекта, что затрудняет оценку проекта на предмет его окупаемости и кредитоспособности заемщика

Источник: составлено автором.

Таким образом, реализация инвестиционных проектов по строительству недвижимости связана с многообразными рисками, а их успешность зависит от профессионального подхода к решению таких проблем, как выбор местоположения и характеристик создаваемого объекта недвижимости, привлечение финансовых ресурсов, организация процесса реализации проекта и т.д.

К числу прочих факторов, сдерживающих объемы кредитования строительных проектов, относятся:

1. Рост процентных ставок на фоне неблагоприятной экономической ситуации. При этом ряд строительных проектов классифицируются банками как требующие применения повышенного коэффициента резервирования, что в итоге создает дополнительную нагрузку на капитал банков и влияет на их способность кредитовать эту отрасль. Несмотря на снижение ключевой ставки до 12,5% годовых, стоимость кредитных ресурсов по-прежнему высока и, как следствие, деньги недоступны для девелоперов.

2. Неустойчивое финансовое положение строительных компаний. Отечественные банки, финансирующие девелоперские проекты, столкнулись не только с высоким уровнем долговой нагрузки девелоперов-застройщиков, но и с резким сокращением выручки последних, а также с обесценением предметов залога по кредитам. Результат — практически полная остановка финансирования большинства российских строительных проектов, банкротство ряда компаний.

3. Отсутствие эффективной и грамотно проработанной методологии кредитования строительных проектов, с одной стороны, а также бизнес-планов проектов строительства, позволяющих банку как потенциальному кредитору точно оценить успех реализации проекта, — с другой стороны. Типичная проблема всех бизнес-планов: низкое качество проработки разделов, посвященных планированию продаж и расчету финансовых потоков — того, что составляет основу для оценки перспектив окупаемости проекта и успеха его реализации.

4. Недоверие банков к строительным компаниям по ряду причин, в том числе связанных с ростом просроченной задолженности по кредитным портфелям (рисунок), отсутствием и (или) несоответствиями в исходно-разрешительной и проектно-сметной документации и пр.
Как следствие — ужесточение требований к кредитным заявкам по инвестиционным проектам, обеспечению, финансовому и имущественному положению заемщиков, увеличение сроков рассмотрения заявок, что также ограничивает возможности привлечения ресурсов на реализацию строительных проектов.

Рисунок

Просроченная задолженность по кредитам (млрд руб.)



Источник: www.cbr.ru.

Вышеперечисленные проблемы усугубляются диспропорциями в самом банковском секторе, высокими темпами инфляции, нестабильностью валютного курса, а также внешними факторами — санкциями и геополитической неустойчивостью.

С учетом того, что финансово-экономический кризис затронул сектор строительства в наибольшей степени, условия ведения бизнеса в этой отрасли требуют значительных изменений и иного подхода к оценке и реализации девелоперских проектов.

В этой связи интересен опыт зарубежных банков, использующих специальную схему, при которой большая часть рисков перекладывается на других участников проекта. При кредитовании строительства многоквартирного жилого дома эта схема выглядит следующим образом.

1. Застройщик за свой счет приобретает земельный участок (либо право аренды земельного участка). Затем он нанимает проектную организацию, которая разрабатывает и страхует его. При этом страхуется наличие в проекте таких ошибок и упущений, которые могут привести к увеличению стоимости строительства. Естественно, страховщики не работают с проектными организациями, часто допускающими ошибки, поэтому такие организации вынуждены уходить с рынка. Нельзя не отметить, что подобный метод отбраковки некомпетентных организаций очень эффективен.

2. Застройщик объявляет конкурс по выбору строительной подрядной организации, которая должна представить гарантию выполнения контракта (performance bond). Гарантия дается обычно на сумму около 10% стоимости контракта с подрядчиком. Она может быть как в форме банковской гарантии, так и в форме страховки или поручительства.

3. Застройщик анализирует ситуацию и тенденции на рынке жилья и готовит бизнес-план, то есть документ, который должен убедить банк в рентабельности проекта. На все эти мероприятия, начиная от покупки земли и заканчивая подготовкой бизнес-плана, уходит до 30% стоимости проекта. После этого в кредитную организацию подается кредитная заявка. Специалисты банка либо эксперты из специально нанятой независимой фирмы изучают бизнес-план, результаты исследования рынка жилья и сравнивают предложение подрядной организации со средней себестоимостью строительства аналогичных объектов. В случае положительного заключения экспертов рекомендуется выдача кредита приблизительно на 70% стоимости проекта, ведь 30% затрат застройщик уже понес. Однако кредит не выдается. С застройщиком подписывают кредитный договор, который вступает в силу через некоторое время (обычно примерно через 2 месяца) при условии выполнения застройщиком ряда обязательств: застройщик должен представить заключения независимых организаций, подтверждающие юридическую чистоту сделки по покупке земли, экологическую чистоту участка и т.д. Могут быть и дополнительные обязательства.

К примеру, застройщик до получения кредита должен найти покупателей хотя бы на 70% строящихся квартир, то есть на часть здания, финансируемую банком. Потенциальные покупатели должны подписать договор, согласно которому они обязуются в случае своевременной сдачи жилого дома купить квартиру за оговоренную цену. При этом их обязательство должно быть подтверждено предоплатой, обычно в размере 5% от стоимости квартиры. Эти «предоплатные» деньги застройщик не имеет права использовать на строительство объекта. В течение всего времени выполнения проекта они лежат на эскроу-счетах в банке-кредиторе. В случае если застройщик не выполняет своих обязательств, эти деньги возвращаются покупателям. Важно отметить, что банк признает действительным договор предпродажи только тогда, когда покупатель может подтвердить, что у него есть средства выкупить квартиру после окончания строительства. Каждый покупатель должен подтвердить возможность получения ипотечного кредита. Обычно покупатели проходят процедуру андеррайтинга (проверки кредитоспособности) в том же банке, который финансирует строительство дома, и заключают с ним предварительный договор о выдаче ипотечного кредита.

4. Банк заключает с заемщиком договор залога. В залог застройщик передает в том числе строящееся здание. При этом обязательно должны быть застрахованы как само здание, так и материалы на приобъектном складе и в пути, строительные машины и механизмы, жизнь и здоровье персонала и ущерб третьим лицам.

5. Банк выделяет кредитные средства только на оплату завершенных работ, то есть работ, увеличивающих стоимость заложенного здания.

Таким образом, образуется многоуровневая система защиты банка, которая должна предохранить его от потерь как в случае успешного завершения проекта, так и в случае его провала — превышения запланированных сроков и себестоимости. Строительные риски перекладываются на страховые и гарантирующие организации, а риск снижения цен на рынке — на будущих покупателей жилья.

Если проект успешно завершен, заемщик должен вернуть кредит из доходов от продажи квартир. При продаже квартир покупатели осуществляют оплату на счет застройщика в банке — кредиторе строительства. Оттуда средства автоматически уходят на погашение кредита. Таким образом, при покупке каждой квартиры уменьшается величина залога — доля здания, находящаяся в собственности застройщика, и одновременно на ту же сумму снижается величина задолженности застройщика перед банком.

Если здание возводится несвоевременно либо с превышением себестоимости, банк получает удовлетворение за счет залога, а потери застройщика в большинстве случаев покрываются страховщиками или гарантами.

Применение описанной схемы кредитования в России затруднено в силу ряда особенностей, но возможно. Не вызывает сомнений тот факт, что строительный бизнес весьма прибылен и при хорошо поставленной деятельности кредитующих и экспертных подразделений банка представляет собой перспективное направление кредитования. При этом для банка важно:

— определить критерии, которым должен удовлетворять заемщик в лице строительной компании, и требования к нему;

— создать отлаженную схему взаимодействия и ответственности подразделений и уполномоченных лиц банка при кредитовании строительных проектов;

— выстроить четкую систему бизнес-процессов, связанных с реализацией данных проектов, в том числе систему управления рисками на стадии строительства объекта.

Особое внимание стоит уделить анализу экономической обоснованности проекта, его окупаемости. Для этого необходимо разбить процедуру анализа на несколько этапов.

Этапы анализа экономической обоснованности строительного проекта

1. Анализ проекта. Особое внимание следует обратить на наличие полного, должным образом оформленного пакета разрешительной и технической документации на строительство:

— землеотвода;

— технического проекта строительства здания с отметкой о согласовании у главного архитектора района, где предполагается строительство;

— проекта подведения и подключения инженерных коммуникаций с отметкой о согласовании у главного архитектора и УЖКХ района;

— разрешения на застройку от экологических служб города, СЭС и пожарной службы;

— иных согласований и разрешений на строительство.

Также необходимо обратить внимание на обоснованность представленных смет, глубину проработки маркетинговой части проекта, исходные данные для построения финансовой модели проекта и расчета финансовых потоков (анализируется соответствие рыночным показателям используемых в расчетах коэффициентов, ставок процентных платежей и налогообложения, полнота учета налогов и т.п.), достаточность и адекватность анализа чувствительности проекта к рискам. Следует установить, не будут ли нарушены обязательные нормативы банка, если кредит будет предоставлен в испрашиваемом размере.

2. Анализ обеспечения. Основные вопросы, которым стоит уделить внимание:

— источник средств для обслуживания и погашения кредита, возможность переуступки прав по договорам, обеспечивающим этот денежный поток;

— характеристики обеспечения кредита, предлагаемого заемщиком (залог вновь создаваемого объекта недвижимости, залог строительных материалов, залог прав требования по договорам и т.п.), ликвидность обеспечения;

— права, которыми обладает заемщик в отношении закладываемого имущества (имеет ли он право его закладывать);

— требуются ли разрешения какого-либо органа для юридического оформления обеспечения (оформлены ли должным образом исходные права на обеспечение, нет ли ограничений по использованию имущества и прав в качестве обеспечения кредита);

— как оценен объект залога;

— как будут осуществляться хранение и содержание имущества, предлагаемого в качестве обеспечения, в период действия кредитного договора;

— какими иными ликвидными активами, которые могут служить обеспечением кредита, располагает заемщик.

3. Анализ рынка. Конечный результат такого анализа — заключение о емкости рынка по отношению к конкретному продукту, определение количества специфического вида недвижимости, которое может быть потреблено (т.е. куплено или взято в аренду) на данном рынке в единицу времени (месяц или год в зависимости от целей рассмотрения). Этот вопрос может рассматриваться в двух аспектах.

Во-первых, он может рассматриваться в отношении определенного класса недвижимости безотносительно к какому-либо конкретному проекту или местоположению, например сколько новых квартир в стандартных панельных домах может быть продано в течение ближайшего года в районах новой жилой застройки в данном городе при ценах в заданном интервале. То есть необходим анализ платежеспособного спроса на жилье и имеющегося на рынке предложения.

Во-вторых, вопрос может быть связан с конкретным проектом, например за сколько месяцев можно распродать квартиры в готовом стандартном панельном 48-квартирном жилом доме, расположенном по определенному адресу, при заданных ценах. Для ответа на этот вопрос необходимо в дополнение к общей оценке спроса и предложения на жилье данного типа на данном рынке провести тщательный сравнительный анализ проекта и всех непосредственно конкурирующих с ним проектов. Надо рассмотреть, в чем их различия и как привлекательность данного проекта для потенциальных покупателей зависит от этих различий, а также как идет распродажа жилья у конкурентов. Благодаря этому аналитик может сделать реалистичный прогноз о скорости распродажи квартир в оцениваемом доме.

Проводя анализ емкости рынка, необходимо учитывать, что в одно и то же время на рынке может реализовываться несколько аналогичных строительных проектов. В этом случае существующий спрос может распределиться между этими проектами. Кроме этого, конкуренция между проектами может привести к падению цен на рынке.

4. Анализ спроса. Принципиально важно понимать, что механизмы формирования спроса на жилье, а следовательно, и все подходы к его изучению теснейшим образом связаны с функционированием экономической и социальной структуры общества, с его системой ценностей.

5. Анализ предложения. Для количественного описания предложения на рынке недвижимости необходимо свести все имеющееся разнообразие квартир к некоторому обозримому количеству классов. Основа классификации — объединение отдельных категорий квартир в такие группы, внутри которых они могут более или менее заменять друг друга. Выбор групп может зависеть от того, для какой конкретной недвижимости проводится анализ рынка. Общие категории, по которым, как правило, проводится классификация:

— тип использования (не только функциональные типы и подтипы, но и характеристики плотности использования территории);

— права — обычно это собственность (аренда или кондоминиум, кооперация);

— экономические характеристики — ранг по этому признаку определяется уровнями продажных или арендных цен на конкретный тип недвижимости (например, жилье для низко-, средне- или высокодоходных групп населения либо офисные здания класса А, В или С);

— местоположение — классификация может быть пространственной (центр, окраины, пригороды) или основанной на других позициях, таких как транспортная доступность, виды имеющегося транспорта и т.д.;

— физические характеристики недвижимости (например, для жилой недвижимости это число комнат, удобства и т.д.).

6. Маркетинг. Подготовка маркетингового анализа или плана может быть разбита на пять элементов: оценка местоположения; анализ конкурирующих объектов; выбор группы потенциальных потребителей и ценовых вариантов; рассмотрение графика реализации; обоснование организации рекламной кампании и распродажи.

7. Финансовый анализ заемщика. Заемщик должен продемонстрировать свою финансовую устойчивость, а также достаточность собственного капитала для финансирования не менее 30% от суммы затрат по проекту и покрытия непредвиденных дополнительных издержек, которые могут возникнуть в ходе его реализации, а также для выплаты процентов за пользование кредитом. При реализации проекта заемщик должен максимально вложить в него собственные средства, чтобы кредитор был уверен, что заемщик будет прямо заинтересован в скорейшем завершении проекта (если проект предусматривает, что за счет заемщика будет профинансировано менее 30% общего объема затрат по проекту, такой проект следует отклонить). Заемщик должен убедить кредитора, что не будет вкладывать в проект оборотный капитал, создавая тем самым предпосылки финансового краха.

Анализ финансового состояния проводится на основе отчетов о результатах финансовой деятельности. В процессе анализа оцениваются следующие показатели:

— как изменялись валовые доходы компании за анализируемый период, чем это было обусловлено;

— как изменялись себестоимость продукции за анализируемый период и статьи, ее формирующие, как соотносятся темпы изменения себестоимости с темпами изменения валовых доходов;

— как изменялись коммерческие расходы и с чем это связано;

— как изменялись управленческие расходы и с чем это связано;

— как изменялась чистая прибыль потенциального заемщика в анализируемом периоде;

— существует ли, чем обусловлена и как изменялась задолженность по налогам и обязательным платежам во внебюджетные фонды.

Аналогично тому, как была проанализирована финансовая устойчивость потенциального заемщика, следует оценить и финансовые возможности генерального подрядчика, а также основных субподрядчиков.

Кроме того, до начала проекта должна быть полностью составлена и утверждена смета основных затрат на строительство. Необходимо провести анализ контрактов, заключенных в рамках бюджета на строительство, для проверки правильности калькуляции стоимости работ и их соответствия утвержденным планам и спецификациям, а также нормативным требованиям и стандартам.

После заключения кредитной сделки банк должен вести постоянный контроль за исполнением заемщиком условий кредитного договора. Для этого регулярно осуществляются:

— контроль за целевым использованием кредита;

— контроль за выплатой процентов по кредиту и погашением основного долга согласно условиям кредитного договора;

— запрос необходимых документов и проведение инспектирующих проверок для контроля за надлежащим исполнением условий кредита. Проверяются:

– соответствие графика строительства и графика использования кредита установленным в бизнес-плане показателям (контроль осуществляется как на основании анализа представленных заемщиком документов, так и путем проведения регулярных (не реже одного раза в квартал) инспекций строительной площадки с привлечением инженеров-строителей и инженеров по эксплуатации зданий);

– соответствие уровня выполняемых работ согласованным стандартам качества (проверка проводится с привлечением инженеров-строителей);

– полнота проведения работ и соответствие представленных документов объемам выполненных работ;

— при необходимости — уточнение резерва на возможные потери по ссудам.

На протяжении срока действия кредитного договора для банка важно также управление риском проекта, которое включает в себя следующие мероприятия:

— оценку вероятности проявления опасностей, которым подвергается проект;

— оценку размера и вероятности возникновения финансовых потерь вследствие проявления таких опасностей;

— анализ необходимости заключения договоров, обеспечивающих страхование рисков;

— минимизацию убытков.

Примечания

1. Совокупная доля двух банков (ВТБ и Сбербанка), главных кредиторов строительной отрасли, в общем объеме кредитов составляет свыше 50%.