

Эскроу

Технологии субсидированной ипотеки при проектном финансировании: примеры и кейсы

Эскроу: как поменяется работа застройщиков с риэлторами? Изменения в бизнес-процессах, их интеграция в работу с брокерами

Юлия Ладик, коммерческий директор компании Брусника

7-11
ОКТАБРЯ



**МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЖИЛИЩНЫЙ
КОНГРЕСС**

Технологии субсидированной ипотеки
при проектном финансировании: примеры и кейсы

**7-11
ОКТАБРЯ**

СПБКОНГРЕСС.РФ



Проблема



898 недостроенных
объектов недвижимости



38 722 человек пострадали
от действий недобросовестных
застройщиков

* По данным Минстроя России на 01.01.2019 г.

7-11
ОКТАБРЯ



Цель перехода на новую систему
взаимодействия «застройщик» – «дольщик»



Безопасность покупки



Надёжность сделки



Гарантии строительства объекта



Зачем нужны счета эскроу?

Безопасность покупки

Покупатель не перечисляет деньги напрямую застройщику. Деньги покупателя хранятся в банке до того момента пока дом не будет введён в эксплуатацию и будет зарегистрировано первое право собственности в Росреестре.

Стабильность рынка недвижимости

Застройщик получает проектное финансирование от банка. Таким образом, темпы строительства не зависят от продаж.

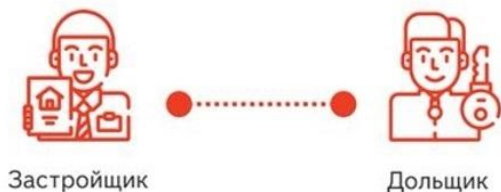
7-11
ОКТАБРЯ



Что такое счёт эскроу?

Счёт эскроу - специальный счёт, для безопасных расчетов, на котором банк замораживает средства для дальнейшего перечисления застройщику на основании трёхстороннего соглашения между Банком, Дольщиком и Застройщиком.

Дольщик размещает деньги на счёте эскроу, а Застройщик может их забрать, когда введет дом в эксплуатацию и будет зарегистрирована первая сделка в Росреестре. Банк как независимый посредник следит за выполнением этих условий.



- Подписан и зарегистрирован Договор участия в долевом строительстве (ДДУ)
- ДДУ предоставлен в банк

- Подписан договор счета эскроу
- Счет открыт, денежные средства зачислены Депонентом
- Банк блокирует расходные операции по счету
- Бенефициар построил объект
- Банк перечислил деньги Бенефициару

7-11
ОКТАБРЯ



Уполномоченные банки



На 01.09.2019 г. 95 банков соответствуют критериям и имеют право открывать счета эскроу.

Постановлением Правительства России от 16.05.2019 №606 были снижены до уровня ВВВ-требования к кредитному рейтингу банков, в которых допускается открытие эскроу-счетов для расчетов по ДДУ.

7-11
ОКТАБРЯ



Пример расчета процентной ставки при эскроу

Доля долга, покрытого средствами на счетах эскроу	Процентная ставка (без отсрочки уплаты процентов)	Процентная ставка (с отсрочкой уплаты процентов)	Процентная ставка (с субсидией -1,6% от рыночной ставки ипотеки)*
0%	10%	11%	?
50%	7,25%	8,25%	?
100%	4,5%	5,5%	?

* Более низкий средний уровень средневзвешенной процентной ставки обеспечивается ускорением продаж (ок. +30%) на старте проекта, что позволяет держать среднее неснижающееся покрытие на уровне ок. 80%, в т.ч. за счет опережающего формирования маржинального покрытия

7-11
ОКТАБРЯ



Важные нюансы для применения субсидированной ставки по ипотеке при эскроу

Ипотека банка, выдавшего ипотеку с пониженной (субсидированной) ставкой (он же – банк-кредитор по модели эскроу), не учитывается при расчёте баланса денежных средств, привлечённых от дольщиков на счета эскроу, для расчёта средневзвешенной ставки по проектному финансированию.



7-11
ОКТАБРЯ



Важные нюансы для применения субсидированной ставки по ипотеке при эскроу

Не важен размер доли субсидированной ипотеки со ставкой $-1,6\%$ / $-0,8\%$ в общем объеме привлеченных ипотечных средств данного банка.

При расчете средневзвешенной ставки не учтется размещенная покупателями на счетах эскроу ипотека этого банка в полном размере.



7-11
ОКТАБРЯ



Важные нюансы для применения субсидированной ставки по ипотеке при эскроу

Чтобы потоки проекта обеспечивали оптимальный уровень средневзвешенной ставки по проектному финансированию, Застройщику необходимо:

- использовать субс. ставку как инструмент, напрямую влияющий на скорость продаж (мин. на 30% быстрее),
- обеспечить уровень цен, достаточный для покрытия возникающей дополнительной нагрузки на маржу (мин. 1%).



7-11
ОКЛЯБРЯ



Важные нюансы для применения субсидированной ставки по ипотеке при эскроу

- Данный инструмент интересен для игроков, усиливающих давление на рынок (бизнес-цель – увеличение доли), а также заинтересованных в уменьшении цикла оборачиваемости капитала и в росте ROE (Return on Equity).
- То есть может быть весьма актуальным для Застройщиков, предполагающих привлечь средства на рынке капитала для решения вопросов докапитализации в условиях эскроу-модели.



7-11
ОКТАБРЯ



Пример расчета процентной ставки с субсидией по ипотеке

Доля долга, покрытого средствами на счетах эскроу	Процентная ставка (без отсрочки уплаты процентов)	Процентная ставка (с отсрочкой уплаты процентов)	Процентная ставка (с субсидией -1,6% от рыночной ставки ипотеки)*
0%	10%	11%	12,3%
50%	7,25%	8,25%	5,30%
100%	4,5%	5,5%	4,15%

* Более низкий средний уровень средневзвешенной процентной ставки обеспечивается ускорением продаж (ок. +30%) на старте проекта, что позволяет держать среднее неснижающееся покрытие на уровне ок. 80%, в т.ч. за счет опережающего формирования маржинального покрытия

7-11
ОКТАБРЯ



Результаты применения субсидированной ставки

- Увеличение доли сделок с ипотекой в портфеле Застройщика: на 24%
- Сокращение количества сделок с рассрочкой
- Увеличение конверсии на этапе показ-бронь / бронь-сделка: на 18%



7-11
ОКТАБРЯ



Результаты применения субсидированной ставки

- «Сильное» УТП для рынка
- Увеличение количества потенциальных покупателей проекта за счёт снижения размера платежа
- Рост скорости реализации проекта: на 60% быстрее



7-11
ОКТАБРЯ



Эскроу

Как поменяется работа застройщиков с риэлторами?
Изменения в бизнес-процессах, их интеграция в работу с брокерами

7-11
ОКТАБРЯ



Что изменилось в индустрии? Ограничение расходов на брокеридж

- Застройщик привязан к уровню рентабельности
- Застройщик снижает расходы на брокеридж:
требование ограничения размера
административных расходов Застройщика
(10%/20%) от бюджета проекта



7-11
ОКТАБРЯ



Что изменилось в индустрии? Ограничение расходов на брокеридж

- Вознаграждение агенту выплачивается из банковских загрузок
- Регулярность выплаты вознаграждения привязана к регулярности банковских загрузок
- Банк контролирует уровень расходов на брокеридж. Необходимо обоснование, с точки зрения рентабельности проекта и документальное подтверждение вознаграждения



7-11
ОКТАБРЯ



Что изменилось в индустрии? Скорость сделки

В среднем цикл сделки (ДДУ-Деньги на счет) при использовании эскроу увеличивается на 6-12 рабочих дней по сравнению с сопоставимыми по способу оплаты цикле сделки без применения эскроу счета.

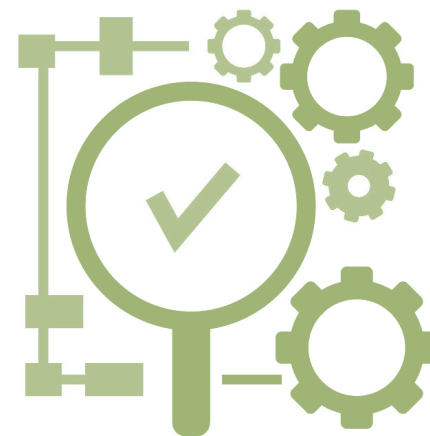


7-11
ОКТАБРЯ



Что изменилось в индустрии? Скорость сделки

- Застройщику нужно продавать быстрее, чем строить
- Застройщику нужно собирать деньги на счета эскроу быстро (ускорять оборачиваемость ДЗ)
- Сделка затягивается (от обращения до захода денежных средств на счета)
- Срок выплаты агентского вознаграждения длиннее на 12-16 раб. дней



7-11
ОКТАБРЯ



Что изменилось в индустрии? Запрос на экспертность и прозрачность

- Компетенции по грамотному сопровождению эскроу-сделок на рынке ограничены, процесс не прозрачен
- Клиент ожидает расширенной экспертности от продавца / агента (запрос на экспертность в условиях меняющихся правил игры на рынке)
- Изменение портрета покупателя (доминирование поколений Y и Z) – запрос на прозрачность и «бесшовность»



7-11
ОКТАБРЯ



Что изменилось в индустрии? Конкуренция продуктом

Новые условия

- Надежность сделки подтверждена банком
- Снижение ставок по ипотеке через сокращение процентных расходов

Фокус на ПРОДУКТ

- Запрос у клиента на качественную среду и архитектурное, техническое наполнение проекта
- Необходимость экспертности от продавца / агента, в т.ч. в технической, архитектурной, градостроительной, эстетической составляющей проектов.
- Предпосылки к формированию ответственного отношения у жителей к продукту, к среде, в которой они живут

7-11
ОКТАБРЯ



Изменения в индустрии

- в продукте
- в сервисе
- в бизнес-процессах

7-11
ОКТАБРЯ



Изменения в продукте

- Внимание к архитектурным и проектным решениям.
- Фокус на сроках строительства: увеличение leverage.
- Фокус на качестве продукта: надежность подтверждена банком; «размерность» Застройщика не важна.
- Качество обслуживания проектов после передачи = лояльность жителей.



7-11
ОКТАБРЯ



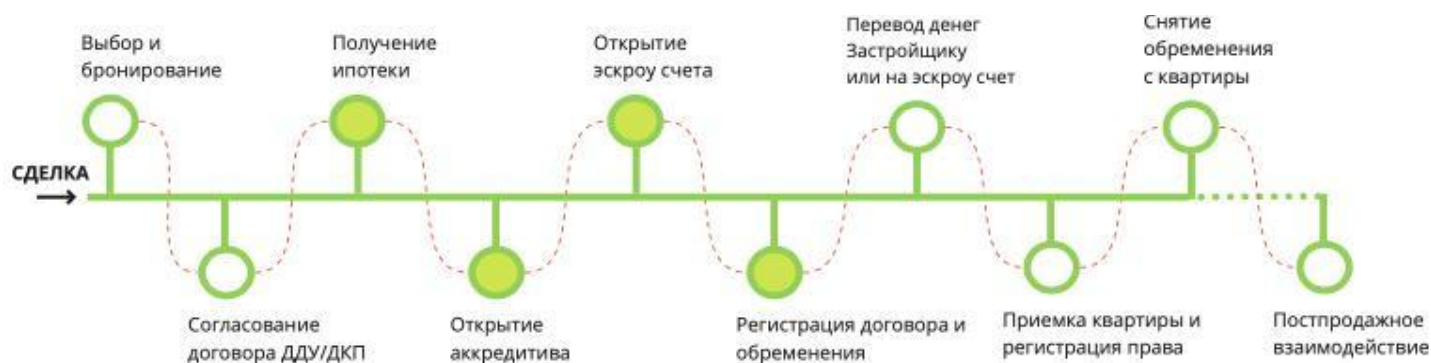
Изменения в сервисе Задачи

- Сократить цикл сделки
- Предоставить клиенту «бесшовный» сервис
- Обеспечить понятность этапов сделки для всех участников
- Дать инструмент риэлтору для реализации полного сопровождения по сделке (в т.ч. по эскроу-этапу)
- Увеличить прозрачность процесса сделки и доверие клиента к отрасли



Изменения в бизнес-процессах Реализация

Сервис Брусники сделка.рф автоматизирует весь жизненный цикл процесса покупки квартиры.



7-11
ОКТАБРЯ



Изменения в бизнес-процессах Результат

Текущая версия личного кабинета сервиса [сделка.рф](https://sdelka.rf) включает в себя **автоматизацию трёх этапов:**

- Открытие аккредитива
- Открытие счёта эскроу
- Регистрация договора в Росреестре

Что даёт:

- клиенту: сокращение цикла сделки на 10-12 дней
- агенту: сокращение выплаты вознаграждения на 10-12 дней
- застройщику: ускорение сбора поступлений на счета эскроу и уменьшение средневзвешенной ставки по проектному финансированию

Перспектива:

- Разработка личного кабинета риэлтора
- Разработка блока ипотеки

7-11
ОКТАБРЯ



Эффекты механизма эскроу для отрасли



Гарантия
завершения строительства



Стабильность
деятельности



Возможность
долгосрочного
планирования

7-11
ОКТАБРЯ



**МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЖИЛИЩНЫЙ
КОНГРЕСС**

**7-11
ОКТЯБРЯ**

СПБКОНГРЕСС.РФ

Спасибо!

