

# АДАПТАЦИЯ ЗАСТРОЙЩИКА ПО РАБОТЕ С ЭСКРОУ

Механизмы взаимодействия с банками. Изменение структуры и технологий продаж

**Юлия Ладик,**

руководитель проектов развития  
коммерческого блока компании  
Брусника, куратор проекта Сделка.РФ



## ВВОДНЫЕ ДЛЯ ПРИМЕНЕНИЯ СУБСИДИРОВАННОЙ СТАВКИ НА ЭСКРОУ- ПРОЕКТЕ:

- Ипотека банка, выдавшего ипотеку с субсидированной ставкой, не учитывается при расчете баланса денежных средств, привлеченных от дольщиков на счета эскроу, для расчета средневзвешенной ставки по проектному финансированию.
- Не имеет значения доля субсидированной ипотеки (со ставкой 1,4%) 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



## ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОПТИМАЛЬНОГО УРОВНЯ СРЕДНЕВЗВЕШЕННОЙ СТАВКИ ПО ПРОЕКТНОМУ ФИНАНСИРОВАНИЮ

- Использовать субсидированную ставку как инструмент, напрямую влияющий на скорость продаж (минимум на 30% быстрее типового)
- Обеспечить уровень цен, достаточный для покрытия возникающей дополнительной нагрузки на маржу (минимум 1%)

### Кому интересно?

Игрокам, усиливающим давление на рынок  
(бизнес-цель →  
увеличение доли)

Игрокам, заинтересованным в  
уменьшении цикла  
оборачиваемости капитала и в  
росте ROE (Return on Equity)



## ВВОДНЫЕ ДЛЯ ПРИМЕНЕНИЯ СУБСИДИРОВАННОЙ СТАВКИ НА ЭСКРОУ-ПРОЕКТЕ

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

Прогноз ставки:

**4,5%-5,5%**

Факт ставки:

**1,62% и 2,17%**



## ЭСКРОУ: ПЕРВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОЕКТОВ, ПЕРЕШЕДШИХ НА УДАЛЕННОЕ ОТКРЫТИЕ СЧЕТОВ

**1,62%-2,17%**

средневзвешенная  
результировавшая ставка  
проектного финансирования  
по эскроу на проекте с  
субсидированием ипотечной  
ставки застройщиком

**7 месяцев**

срок сбора 100% суммы по  
проектному  
финансированию на эскроу-  
счета на проекте с  
субсидированием ипотечной  
ставки застройщиком

**+ 47%**

к плановому темпу  
продаж на проекте с  
субсидированной ставкой по  
эскроу против заложенного в  
модель темпа

**на 60% ниже**

расходы по проектному  
финансированию против  
плановых



ПРОЕКТ 1  
ОБЪЕКТ КЛАССА А — БИЗНЕС

Старт продаж

Ноябрь 2018 года

Старт  
финансирования

Август 2018 года

Старт программы  
субсидирования

Январь 2020 года

Средняя площадь  
жилого ассортимента

85 м<sup>2</sup>

5-9  
ОКТАБРЯ



## ЦИФРЫ ПРОЕКТА

- средневзвешенная результировавшая ставка по эскроу — фактическая сумма расходов по процентам 19 млн, против планового — в 55 млн
- в общем объеме выручки — 55% с привлечением ипотечных средств, из них 34% — ипотека Сбербанка (18%)
- внутри ипотеки, привлеченной в Сбербанке — 16% с дисконтом (с субсидированной ставкой), размер ПВ этой ипотеки ≈ 40%
- скорость продаж: + 27% к типовой исторической скорости продаж данного проекта (100% средств на эскроу собраны за 14 месяцев от старта продаж)
- рост цены по проекту: + 5,7% к плановой

ПРОЕКТ 1, КЛАСС А



ПРОЕКТ 2  
КЛАСС С — КОМФОРТ

Старт продаж

Август 2019 года

Старт  
финансирования

Август 2019 года

Старт программы  
субсидирования

Январь 2020 года

Средняя площадь  
жилого  
ассортимента

53 м2





## ЦИФРЫ ПРОЕКТА

- средневзвешенная результировавшая ставка по эскроу = 2,17% годовых при плановой 4,5% (плюс  $\approx 2,5\%$  к ROS проекта)
- фактическая сумма расходов по процентам 5 млн (против планового в 16 млн)
- в общем объеме выручки — 64% с привлечением ипотечных средств, из них 54% — ипотека Сбербанка (34%)
- внутри ипотеки, привлеченной в Сбербанке — 49% с дисконтом (с субсидированной ставкой), размер ПВ этой ипотеки  $\approx 30\%$
- скорость продаж: + 68% типовой исторической скорости продаж данного проекта (100% средств на эскроу собраны за 7 месяцев от старта продаж)
- рост цены по проекту: + 4% к плановой

ПРОЕКТ 2, КЛАСС С - КОМФОРТ



**МЕЖДУНАРОДНЫЙ  
ЖИЛИЩНЫЙ  
КОНГРЕСС**

**5-9  
ОКТАБРЯ**

**СПБКОНГРЕСС.РФ**

# Выводы



**!** Чем выше класс объекта, тем меньше востребованность ипотеки как инструмента вообще и субсидированной ипотеки, в частности

## Проекты класса А

Задачи:

использовать инструмент для сложного ассортимента внутри проекта класса А;

работать с задачей реализации без компроматации цены до РВ, вместо задачи - продать за 6 месяцев

## Проекты класса С (с высококонкурентной локацией)

Задачи:

субсидированная ипотека (работа с ценой и скоростью реализации)

создание давления на конкурентов уникальным предложением

создание условий для ускорения оборачиваемости капитала в цикле продаж (в конечном итоге, вкпе с быстрым проектированием на базе BIM - производительности труда в отрасли)

Имеет смысл на средне маржинальных, высококонкурентных рынках регионов, не работающих в условиях, когда цена выше себестоимости (без стоимости земли, часто не фондируемой банком) на 200% и более процентов



МЕЖДУНАРОДНЫЙ  
ЖИЛИЩНЫЙ  
КОНГРЕСС

5-9  
ОКТАБРЯ

СПБКОНГРЕСС.РФ

Спасибо за внимание!

Юлия Ладик  
+ 7 922 114 12 54  
ladik@brusnika.ru

