

## Проектное финансирование, как драйвер ипотечного рынка

Калинин Сергей, заместитель управляющего директора АО ДОМ.РФ  
Сочи, 10 апреля 2019

# Ипотека – основной инструмент улучшения жилищных условий



**8,2 млн семей**

приобрели жилье с помощью ипотеки за 18 лет



**3,5 млн семей**

приобрели жилье с использованием средств мат капитала

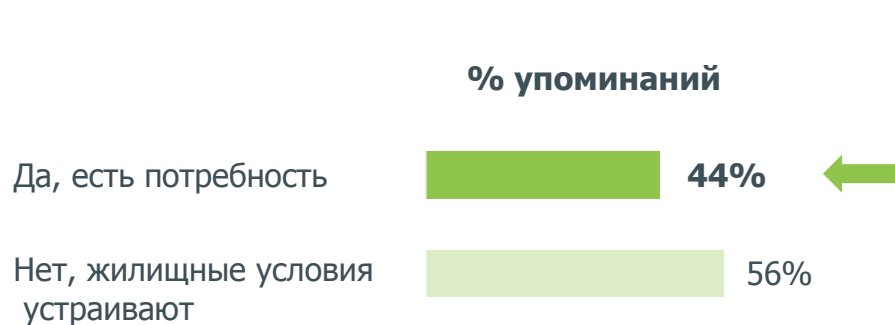


**42%**

доступность ипотеки российским семьям

- средняя стоимость квартиры – **2,4 - 4,2 млн руб.**
- средняя площадь квартиры – **40 - 70 кв. метров**
- средняя сумма кредита – **1,8 - 3,2 млн руб.**, первоначальный взнос – **20-30%**
- ежемесячный платеж – **19 - 33 тыс. руб. в месяц**
- доля сделок с ипотекой на первичном рынке – **27%**, на вторичном – **41%** (по итогам продаж за 1 кв. 2019)

## Потребность в улучшении жилищных условий



- потребность в жилье есть у 44% семей и составляет более 1,2 млрд кв. м (32% существующего жилищного фонда)
- для удовлетворения этой потребности при текущих объемах строительства жилья потребуется не менее 15 лет
- в 5-летней перспективе улучшить жилищные условия хотят 17 млн семей (63% всех имеющих потребность)

# Ипотека от Банка ДОМ.РФ



## ПРЕДЛОЖЕНИЕ

---

- помощь в запуске ипотеки с «0»
- возможность осуществить запуск ипотечных кредитов по стандартам Банка ДОМ РФ без необходимости разработки собственных программ
- возможность использовать готовый бизнес-процесс по ипотеке
- информационные системы и поддержка
- расширение базы клиентов за счет ипотечных заемщиков



## РЕЗУЛЬТАТ

---

- дополнительный доход от продаж и сопутствующих ипотечной сделке операций
- возможность выдавать ипотечные кредиты, не привлекая собственные денежные ресурсы

## Схемы сотрудничества

- Поставщик закладных (с баланса партнера)
- Агент (выдача с баланса Банка ДОМ.РФ)

# Целевая модель финансирования жилищного строительства трансформирует рынок



✓ Нет «котлового» финансирования

✓ Кредитный лимит достаточен для завершения строительства

✓ Минимизация рисков для граждан

✓ Контроль целевого использования со стороны Банка

**Банковское кредитование – основной источник финансирования отрасли**

# Переход на финансирование жилищного строительства с использованием эскроу-счетов

01.07.2018



## Этап 1 (до 01.07.2019)

- Возможно использовать «классическую» схему оплаты по ДДУ

01.07.2019



## Этап 2 (после 01.07.2019)

- Использование эскроу обязательно, если:
  - новый проект
  - есть продажи до 01.07.2019, но готовность ниже пороговой (по 478-ФЗ от 25.12.2018)
    - обсуждается порог 30% (готовность) и 10% (продажи)



## Структура финансирования отрасли

Настоящий момент



I этап: Замещение



II этап: Рост



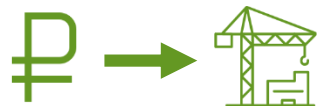
Кредитные средства

Собственные средства

Средства дольщиков

# Гибкий продукт для проектного финансирования застройщиков

1



Нет обязательного требования по собственному финансовому участию



Достаточно запаса прочности для погашения кредита ( $LLCR > 1,25$ )

$$LLCR = \frac{\text{Выручка от реализации}}{\text{Кредит} + \text{проценты}}$$

2



Важны параметры проекта, а не бизнеса

Индивидуальная оценка каждого проекта

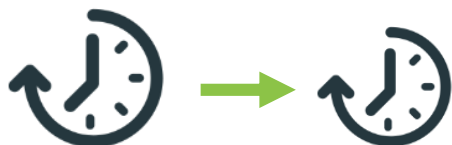


Подходит для некрупных застройщиков



Возможно финансирование социальной и инженерной инфраструктуры при достаточном запасе прочности

3



Минимальные сроки на принятие решения

Условия точно отражают специфику проекта

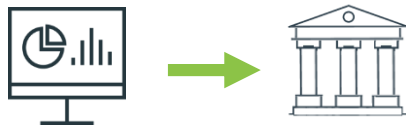


Текущие проекты – экспресс формат



Проекты, с продажами после 1.07 – 20 рабочих дней

4



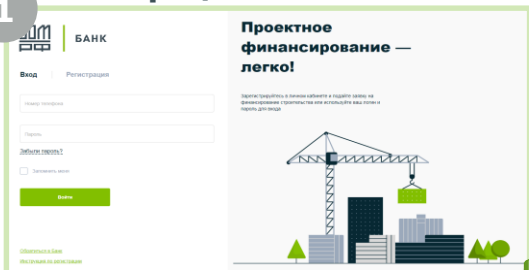
Цифровое взаимодействие застройщика с банком



Достаточно загрузить все документы по проекту в электронном виде в личный кабинет и получить индикативные условия кредитования

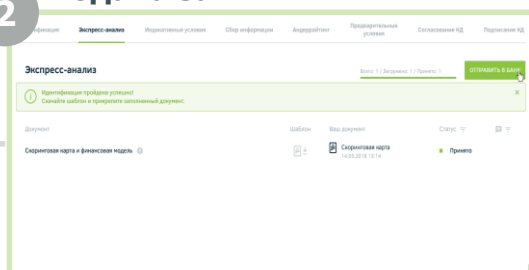
# Цифровое взаимодействие с Банком осуществляется через личный кабинет застройщика

## 1 Регистрация в системе



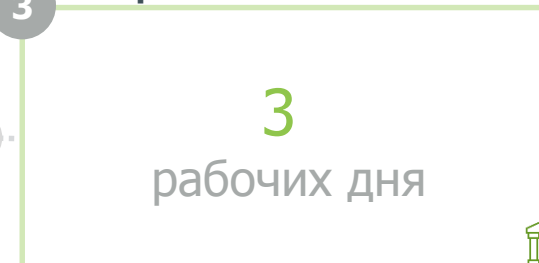
- Базовая идентификация Застройщика
- Подтверждение прав на земельный участок

## 2 Подача заявки



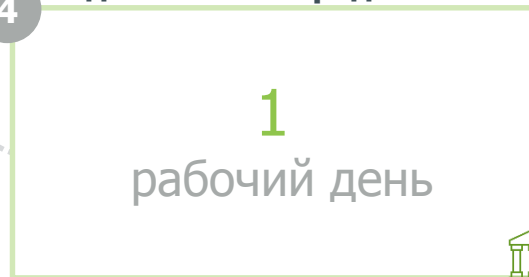
- Скоринговая карта – проверка соответствия Проекта базовым требованиям Банка

## 3 Экспресс-анализ



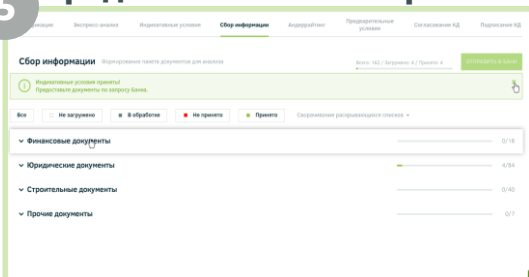
- Включает верификацию цен и темпов продаж из бизнес-плана

## 4 Индикативное предложение



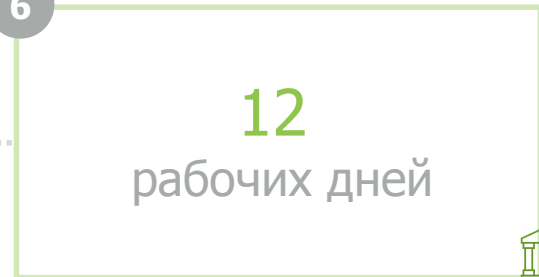
- Ключевые параметры кредита

## 5 Предоставление материалов



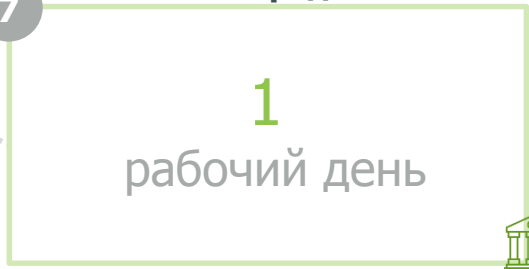
- Минимизация количества дозпросов
- Трекер заполнения комнаты данных

## 6 Детальный анализ



- Фундаментальный кредитный анализ
- Анализ рисков

## 7 Уточненное предложение

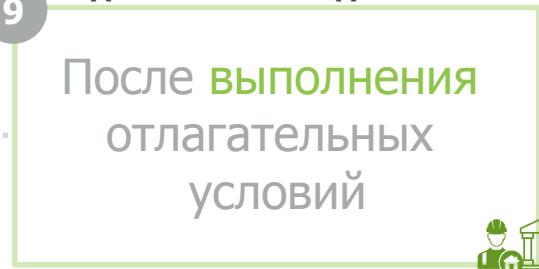


- По результатам детального анализа

## 8 Кредитный комитет



## 9 Подписание и выдача



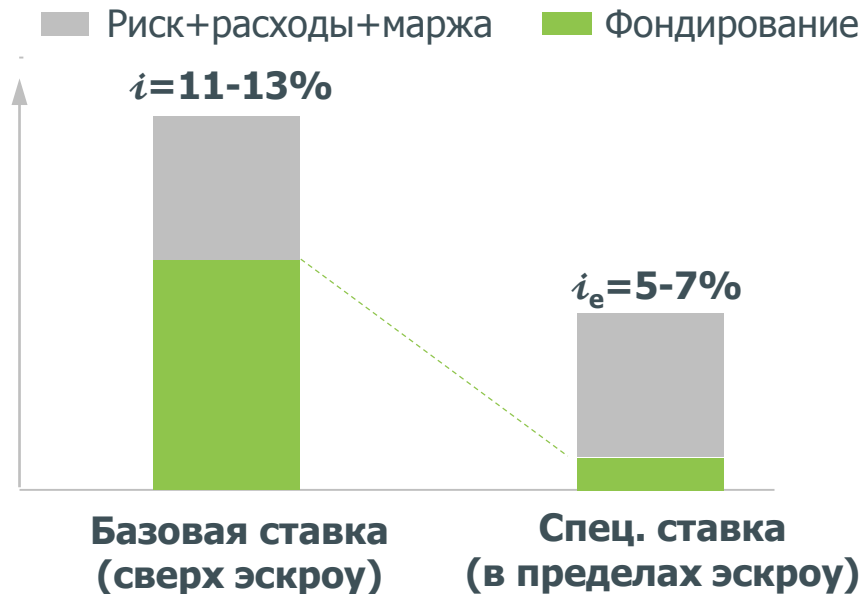
**Кредитное решение до 20 рабочих дней**

# Снижение ставки по кредиту благодаря механизму эскроу

## Ключевые моменты

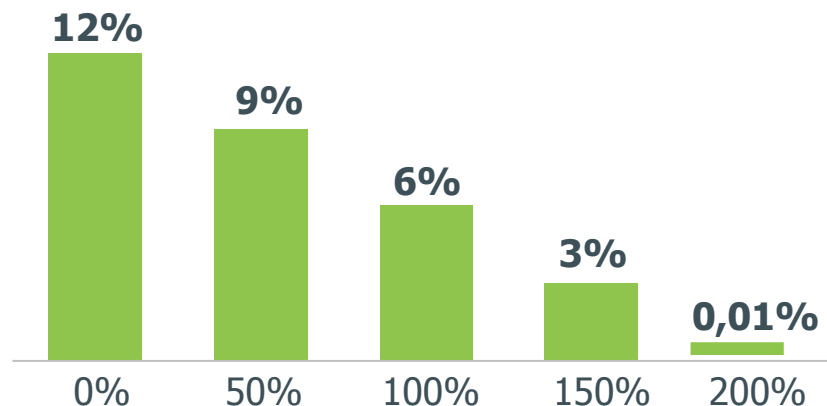
- Средства на эскроу используются для фондирования и **уменьшают % по части кредита** после появления на счете
- Спец. ставка включает проектный риск, расходы и маржу Банка
- При раскрытии эскроу средства идут:
  - На погашение отложенных процентов
  - На погашение основного долга
  - Застройщику

## Расчет специальной ставки - ПРИМЕР



## Механизм расчета средневзвешенной ставки - ПРИМЕР

- Средневзвешенная ставка снижается при росте продаж на инвестиционной фазе
- Доп. снижение при превышении суммы на эскроу над кредитом
- **Каждые 10% превышения снижают ставку на 0.6%**





# Продукт для текущих проектов, переходящих на эскроу

1



Подписание КОД сейчас =  
гарантия финансирования с  
01.07.2019



Упрощенные процедуры до заключения  
КОД



Верификация заверений и  
подтверждение вложений в  
строительство перед первой выдачей

2



Согласованные параметры  
кредита



Согласование модели при заключении  
сделки



Фиксация ставок и ключевых условий  
в КОД



Подтверждение заявленных средних  
цен и темпов продаж сделками до  
01.07.19

3



Сохранение гибкости в текущей  
деятельности



До 01.07.2019 продолжение продаж  
без эскроу



Возможна реализация нескольких  
проектов одним застройщиком при:  
– отсутствии иных банков-кредиторов  
– соответствии 214-ФЗ  
– кредитоспособности не ниже  
достаточного (по 590-П)

**Кредитное решение до 10 рабочих дней**

# Личный кабинет застройщика

<https://domrfbank.ru>

## Контакты

---

Калинин Сергей

[sergey.kalinin@domrf.ru](mailto:sergey.kalinin@domrf.ru)

+7 985 788-68-88

Сабуров Владислав

[vladislav.saburov@domrf.ru](mailto:vladislav.saburov@domrf.ru)

+7 968 836-46-26