

Оценка перспектив создания компании-застройщика в банковской группе

Научный руководитель – Айрапетьянц Тигран Александрович

Топчий Валерия Алексеевна

Студент (магистр)

Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова, Высшая школа
бизнеса (факультет), Москва, Россия

E-mail: va.topchiy@ya.ru

Актуальность. Строительная отрасль является одной из ключевых в экономике Российской Федерации. Данная отрасль характеризуется многочисленными межотраслевыми связями и высоким мультипликативным эффектом. Локомотивом развития современного инвестиционно-строительного комплекса продолжает оставаться жилищное строительство. Рынок жилой недвижимости в настоящее время стоит на пороге существенных изменений - в результате реализации целого комплекса законодательных инициатив процесс жилищного строительства перешел на механизм проектного финансирования. В настоящее время привлечение средств граждан в строительство многоквартирных домов возможно только с использованием счетов эскроу, за исключением проектов высокой степени готовности. Новый подход призван повысить прозрачность деятельности застройщиков, существенно снизить риски приобретения жилья, а также активно вовлечь банки в процесс строительства. Ввиду "повышенного интереса" государства к жилищному строительству, а также динамики его развития, автор отмечает перспективность рассмотрения возможности создания компании-застройщика в банковских группах.

Целесообразность создания компании-застройщика в банковской группе. В условиях конкуренции банков за предоставление проектного финансирования надежным застройщикам требования банков в части собственного участия заемщиков в проектах постепенно снижается. В настоящий момент банки предоставляют проектное финансирование крупным застройщикам в размере до 95% бюджета проекта (в ряде случаев до 100% бюджета), из чего следует, что риски по проекту практически полностью ложатся на кредитора, который в качестве компенсации за принятый риск получает только процентный доход. Основная доходная часть проекта в виде прибыли остается у заемщика, фактически не рискующего собственным капиталом. Таким образом, создание компании-застройщика целесообразно с точки зрения получения банковской группой не только процентного дохода, но и прибыли от реализуемых проектов.

Преимущества и возможные риски создания застройщика. Необходимо отметить возможности, которые предполагает создание застройщика в банковской группе:

- 1) гибкое управление доходностью банковской группы: в пользу роста процентного дохода банка, либо в пользу прибыли компании-застройщика;
- 2) рост корпоративного кредитного портфеля банка в строительной отрасли;
- 3) достижение синергетического эффекта с розничным бизнесом банка посредством аккредитации проектов компании-застройщика только банке, владеющим застройщиком;
- 4) повышение эффективности управления проблемными активами банка (проблемными объектами строительства жилой недвижимости, т.е. завершение строительства «брошенных» застройщиками проектов);

- 5) использование земельных участков, обращенных к взысканию и являющимися перспективными к застройке (монетизация через получение технико-экономических показателей и изменение вида разрешенного использования земельного участка).

Создание компании-застройщика подразумевает также наличие ряда рисков, например, репутационного риска (при возникновении сложностей в реализации проекта, по которому началось привлечение средств дольщиков), а также финансового риска (при получении застройщиком убытков в результате своей основной деятельности).

Оценка экономической эффективности. Согласно предварительным расчетам по завершении проекта строительства многоквартирного жилого дома в г. Москве со средним сроком строительства 3 года чистая прибыль компании-застройщика сопоставима (превышает не более чем на 1/4) с чистым процентным доходом банка (предпосылки расчетов приведены на рис.1). Таким образом, в случае создания компании-застройщика возможно существенное увеличение дохода банковской группы (например, по итогам строительства в г. Москве объекта недвижимости, продаваемая площадь которого составляет 30 000 кв.м., совокупный доход банковской группы составит порядка 400 млн руб - рис.1).

Структура владения. Автор отмечает следующие возможные варианты структуры владения компанией-застройщиком: 1) консолидация в банковскую группу (100% долей компании-застройщика при этом принадлежат банку); 2) миноритарная доля банковской группы во владении компанией-застройщиком (19,9% долей компании-застройщика при этом принадлежат дочернему обществу банка, 80,1% долей принадлежат стороннему лицу, юридически не аффилированному с банковской группой).

Особенности создания компании-застройщика. Одним из первых этапов создания застройщика является формирование оптимальной организационной структуры управления. Автором работы предлагается линейно-функциональная структура (рис.2). По предварительным расчетам расходы на оплату труда сотрудников создаваемой компании-застройщика (считаем в качестве одной из основных статей расходов на первых этапах деятельности застройщика) составят порядка 73 млн руб. в год. Реализация проектов компанией-застройщиком возможна: 1) путем приобретения земельного участка с последующей реализацией на нем проекта (при этом 100% прибыли получает компания-застройщик); 2) путем партнерства с владельцем земельного участка (застройщиком, располагающим земельным участком, но не имеющим достаточного опыта в строительной отрасли, который по итогам реализации проекта получает часть прибыли). В перспективе возможно также предоставление компанией-застройщиком услуги fee-девелопмент. Что касается генерального подрядчика проектов застройщика, то предполагается, что на первых этапах он будет определяться путем проведения тендера, впоследствии может быть создана структура генерального подряда. Необходимо подчеркнуть, что ключевым драйвером результативности компании-застройщика будет являться GR-деятельность, т.е. деятельность, связанная с коммуникацией с органами государственной власти и управления. Деятельность GR-специалиста будет направлена на утверждение технико-экономических показателей проекта, что и является «отправной» точкой любого девелоперского проекта.

Вместо заключения. Создание компании-застройщика в банковской группе связано, в первую очередь, с изменением роли кредитной организации. В настоящее время банки финансируют девелоперский проект, экспертиза которого основывается на ряде требований, предъявляемым к застройщикам со стороны законодательства о долевом строительстве. В случае изменения роли банка как кредитора к банку как участнику строительства,

кредитная организация будет способна предложить рынку гораздо большее количество услуг.

Источники и литература

- 1) Работа основана на аналитике автора.

Иллюстрации

Расчетные показатели проектов компании-застройщика (реализуемых в г. Москве со средним сроком строительства 3 года):

Продаваемая площадь, кв.м.	Выручка компании-застройщика*, руб	Себестоимость строительства, руб	Операционная прибыль компании-застройщика*, руб	Процентный доход Банка*, руб	Чистый процентный доход Банка*, руб	Чистая прибыль компании-застройщика, руб
30 000	5 355 000 000	4 159 000 000	968 719 500	698 295 856	174 573 964	216 338 916
50 000	8 925 000 000	6 931 750 000	1 614 532 500	1 163 826 426	290 956 607	360 564 859
100 000	17 850 000 000	13 863 500 000	3 229 065 000	2 327 652 852	581 913 213	721 129 718
200 000	35 700 000 000	27 727 000 000	6 458 130 000	4 655 305 704	1 163 826 426	1 442 259 437

Показатель по банковской группе, руб	Продаваемая площадь, кв.м.	не менее 30 000	не менее 50 000	не менее 100 000	не менее 200 000
		Чистый процентный доход Банка	174 573 964	290 956 607	581 913 213
Чистая прибыль компании-застройщика		216 338 916	360 564 859	721 129 718	1 442 259 437
Совокупный доход банковской группы		390 912 880	651 521 466	1 303 042 931	2 606 085 863

*Предпосылки

- среднерыночная маржинальность проектов в сфере жилищного строительства составляет ~ 18% с учетом корректировки на отсутствие маржи генподрядчика и дисконта на отсутствие наработанного опыта.
- средняя стоимость продажи 1 кв.м. в Москве ~ 178 500 руб. (данные агентства Метриум на 01.01.20).
- среднерыночная маржа банка по проектному финансированию – 2%, средневзвешенная процентная ставка ~ 8%

Рис. 1. Оценка экономической эффективности

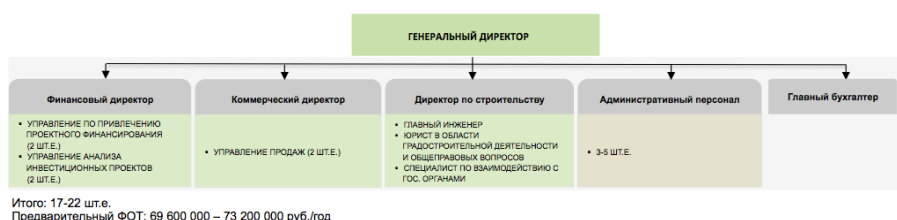


Рис. 2. Организационная структура управления компании-застройщика