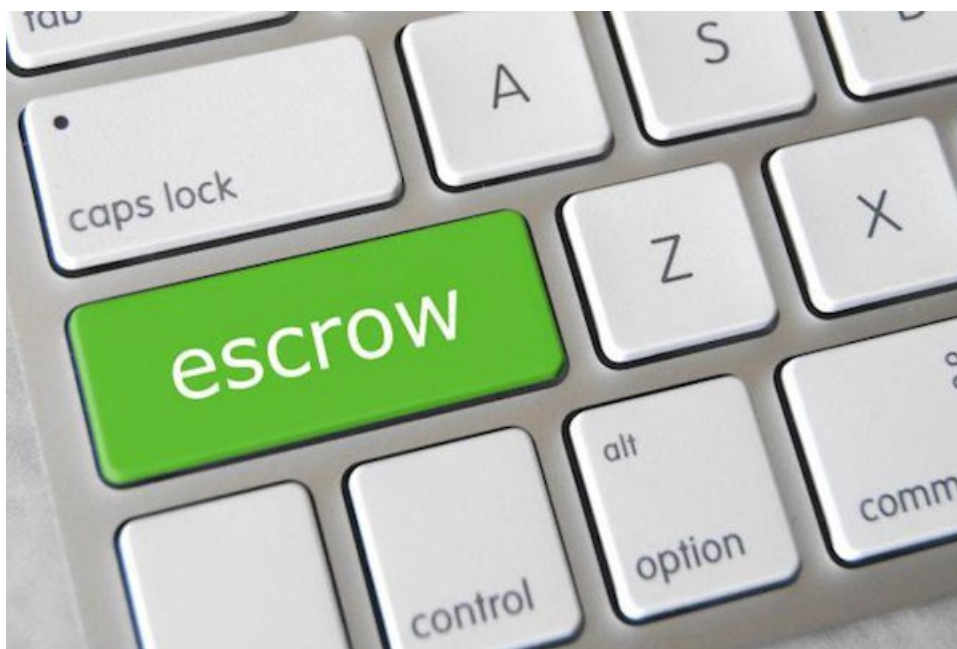


Эскроу-счета добивают депрессивные регионы

В 2019 году отрасль жилищного строительства постигла, как известно, крупная реорганизация. Были введены эскроу-счета для финансирования долевого строительства. Эта мера должна была покончить с весьма распространенным "кидаловом" долевых вкладчиков, и в этом смысле имела политическое значение, поскольку проблемы вкладчиков, заплативших за недострой, в конечном счете доставались на разрешение властям.

Новая финансовая система уже возникла и вобрала уже немалые средства. По данным заместителя председателя ЦБ РФ Ольги Поляковой, открыло более 23 тысяч эскроу-счетов на сумму 74 млрд. рублей.

Суть этого нововведения состоит в том, что эскроу-счет - это особый счет, на который покупатель квартиры в недостроенном доме зачисляет свои средства. Они перечисляются застройщику только после того, как дом сдан и начато оформление имущественных прав на проданные квартиры. Если дом не завершен и не сдан, то деньги с эскроу-счета возвращаются покупателю. Этот счет можно пополнить разными способами: внесением всей суммы сразу, или же внесением первоначального взноса и ипотечным кредитом.



Казалось бы, задача оградить дольщиков от недобросовестных застройщиков решена. Между строителями и покупателями встал банк, вооруженный 214 ФЗ. Однако, это привело к тому, что жилье заметно вздорожало буквально за несколько месяцев 2019 года (эскроу-счета были введены с 1 июля 2019 года). К примеру, в Иркутске на 8,9%, с 60,4 до 65,4 тысяч рублей за кв. метр. То есть цена 50-метровой двушки поднялась с 3,02 млн. до 3,27 млн. рублей. Цены поднялись в Новосибирске на 7,2% до 68,3 тысяч рублей, а вот в Улан-Удэ упали на 2,6%.

Строительство - дело недешевое. Крупные жилые комплексы могут стоить миллиарды рублей, а суточный расход большого объекта может достигать десятков миллионов рублей. Раньше долевое участие было одним из главных способов финансирования текущих строительных затрат. Застройщику надо было иметь лишь средства для возведения каркаса здания, а дальше постепенно разворачивалась продажа квартир. Я сам не раз видел такие картины, как покупатели смотрели на свое приобретение в стадии строительства: пробираясь между техникой, группами гастарбайтеров и обычными на всякой стройке кучами материала и мусора. Даже если у застройщика не было своих денег и он не мог взять в кредит, то вот такой "самотек" позволял мало-

помалу двигать стройку к победному концу.

Теперь это запрещено законом (хотя продолжают лоббистские бодания по этому поводу; строители требуют разрешения не использовать эскроу-счета при готовности объекта на 30% и при продаже 10% квартир в строящемся доме). Теперь по поводу любого чиха - пожалуйста, в банк за кредитом, ну или за кредитной линией. Та же Ольга Полякова заявила, что к ноябрю 2019 года, то есть менее чем за полгода, было подано 27,7 тысяч заявок на кредитные линии на сумму в 642 млрд. рублей. Или 225 заявок на сумму 5,2 млрд. рублей в сутки.

Тут стоит обратить внимание, что сумма эскроу-счетов пока что составляет 11,5% от общей потребности в финансировании строительства.

Эта финансовая система в принципе и по своей задумке действительно весьма хороша и может работать, но только при одном условии: если банки не будут увлекаться лихоимством. Банк получает двойную выгоду. Во-первых, он получает в распоряжение значительные суммы по эскроу-счетам, которые банк может использовать для своих операций, кредитования и увеличения активов. Во-вторых, строители вынуждаются прибегать к банковскому кредитованию, как главному и часто единственному источнику финансирования стройки. Фактически, если смотреть в экономическую суть эскроу-счета в жилищном строительстве, это конечная выручка строителей, помещенная в банк, на которую строители еще выплатить известный процент (поскольку она же выдается им в кредит). В принципе, банки могли бы снизить ставку на кредиты для застройщиков и брать валом. Скажем, 2% с 642 млрд. рублей это 12,84 млрд. рублей дохода банков.

Теперь о лихоимстве. Депутат Госдумы РФ Алексей Изотов и зампред ЦБ РФ Ольга Полякова заявили на слушаниях, что средняя ставка по проектному финансированию для застройщиков составляет 14%! Средняя, значит есть и побольше этой. Полякова подчеркнула, что если у застройщика быстро заполняется эскроу, то ему ставку понизят до 4-5%. Похвальная щедрость!

Но при таком подходе цены на квартиры не могут не расти. Застройщик вынужден закладывать в конечную стоимость квартиры все: растущие расходы на стройматериалы, топливо, все свои налоги, а вот теперь еще и лихие банковские проценты. Все это нужно заранее просчитать, спрогнозировать (цикл строительства составляет 2-3 года), внести в цену и при этом получить прибыль. Застройщик деньги не рисует, и в общем, живет по принципу, "покупатель заплатит за все". Возрождение квартир сжимает размер платежеспособного спроса (который в России далеко не растет), жилстроительство концентрируется в мегаполисах, куда идет бегство населения и своего рода внутренний "вывоз капитала", вкладываемый в жилье. Таким образом, введенная в жилстроительство финансовая система ведет к разрушению многих региональных строительных рынков и только ускоряет экономическое падение ряда регионов, например, Бурятии.

Автор: Дмитрий Верхотуров © Babr24 ЭКОНОМИКА И БИЗНЕС, БУРЯТИЯ, РОССИЯ 34081
19.11.2019, 13:39 1337

URL: <https://babr24.com/?ADE=194905> Bytes: 5229 / 5173 Версия для печати

 [Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)
- [Джем](#)
- [ВКонтакте](#)
- [Одноклассники](#)

Связаться с редакцией Бабра в Бурятии:
bur.babr@gmail.com

Автор текста: **Дмитрий
Верхотуров.**

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: @babr24_link_bot
Эл.почта: newsbabr@gmail.com

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: bratska.net.net@gmail.com

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь
Телеграм: @bur24_link_bot
эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова
Телеграм: @irk24_link_bot
эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская
Телеграм: @kras24_link_bot
эл.почта: krasyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская
Телеграм: @nsk24_link_bot
эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин
Телеграм: @tomsk24_link_bot
эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

[Прислать свою новость](#)

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"
Телеграм: @babrobot_bot
эл.почта: eqquatoria@gmail.com

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: babrmarket@gmail.com

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)