



ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ ГОРОДА
Москва

HOUSING FUNDING

A.B. Kopeikin, N.N. Rogozhina, A.A. Tumanov, M.O. Yakubov



THE INSTITUTE FOR URBAN ECONOMICS
Moscow, 2007

ФИНАНСИРОВАНИЕ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

А.Б. Копейкин, Н.Н. Рогожина, А.А. Туманов, М.О. Якубов



ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ ГОРОДА
Москва, 2007

**УДК 332.834(470+571)
ББК 65.315(2Рос)
Ф59**

Ф59 ФИНАНСИРОВАНИЕ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА / А.Б. Копейкин, Н.Н. Рогожина, А.А. Туманов, М.О. Якубов. — М.: Фонд "Институт экономики города", 2007. — 168 с.

ISBN 978-5-8130-0123-9

Развитие жилищного строительства в России является важным национальным приоритетом. Целый ряд законодательных и программных инициатив государства за последние несколько лет направлен на повышение эффективности и расширение источников финансирования жилищного строительства. Однако, несмотря на принятые меры, банковское кредитование строительства не получило должного распространения и основным источником жилищного финансирования остаются средства граждан.

В настоящей работе рассматриваются проблемы, ограничивающие возможности финансирования проектов жилищного строительства, и прежде всего проблемы развития кредитования застройщиков банками. Проводится анализ различных схем и способов финансирования застройщиков как в России, так и за рубежом.

УДК 332.834(470+571)
ББК 65.315(2Рос)

*Данное издание подготовлено и напечатано при поддержке
Агентства США по международному развитию (USAID)*

*Точка зрения, отраженная в данном издании, может не совпадать с точкой зрения
Агентства США по международному развитию (USAID)*

*Полное или частичное воспроизведение материалов, содержащихся в данном издании,
допускается только с письменного согласия издателя. При цитировании ссылка
на фонд "Институт экономики города" обязательна*

При печати книги использованы экологически чистые краски, не содержащие свинец

ISBN 978-5-8130-0123-9

© Фонд "Институт экономики города", 2007

СОДЕРЖАНИЕ

Часть I. Анализ зарубежного опыта привлечения средств для финансирования проектов жилищного строительства	7
1. Особенности предоставления кредитов для жилищного строительства	9
1.1. Кредитование строительства как особый вид кредитной деятельности	9
1.2. Общая характеристика кредитования жилищного строительства. Специфика строительных кредитов	10
1.3. Основные участники проектов кредитования жилищного строительства	12
2. Основные этапы кредитования жилищного строительства	15
2.1. Подготовительный этап, стратегические маркетинговые исследования	15
2.2. Прием и обработка заявления на строительный кредит	16
2.3. Анализ рынка жилья	17
2.4. Оценка потенциального заемщика — девелопера	23
2.5. Техничко-экономический анализ строительного проекта и анализ обеспечения по запрашиваемому строительному кредиту	25
2.6. Специфика управления кредитами на жилищное строительство	27
3. Управление рисками кредитования жилищного строительства	31
4. Особенности кредитования индивидуального жилищного строительства	37
5. Участие государства в реализации строительных проектов	41
5.1. Механизмы финансирования строительства жилья в Украине	42
5.2. Государственная программа развития жилищного строительства в Республике Казахстан на 2005–2007 годы	45
Часть II. Практика кредитования жилищного строительства в России	47
6. Источники финансирования жилищного строительства	49
6.1. Участие граждан в финансировании строительства многоквартирных домов	51
6.2. Анализ изменения структуры финансирования на различных этапах реализации строительного проекта	57

7. Роль кредитования в финансировании жилищного строительства	61
8. Подходы банков к кредитованию строительства	71
8.1. Оценка привлекательности банковского кредитования жилищного строительства для застройщиков	71
8.2. Требования, предъявляемые банками к застройщикам, и условия кредитования	73
8.3. Проблемы взаимоотношений строительных компаний с банками	75
8.4. Подходы банков к кредитованию жилищного строительства	81
9. Альтернативные схемы финансирования жилищного строительства	87
10. Возможности использования механизма паевых инвестиционных фондов для финансирования жилищного строительства	93
11. Основные направления решения проблем финансирования жилищного строительства	99
ПРИЛОЖЕНИЯ	
Оценочные данные по объему кредитования жилищного строительства ведущими банками России	103
Анализ проблем строительных компаний в различных регионах России и оценка экономической ситуации в строительстве	104
Проекты типовых форм отдельных документов, требующихся для получения кредита на строительство	112
Государственная программа развития жилищного строительства в Республике Казахстан на 2005-2007 годы	151
Summary	162
Об авторах	163

**ЧАСТЬ I. АНАЛИЗ
ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА
ПРИВЛЕЧЕНИЯ СРЕДСТВ
ДЛЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ
ПРОЕКТОВ ЖИЛИЩНОГО
СТРОИТЕЛЬСТВА**

1. ОСОБЕННОСТИ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ КРЕДИТОВ ДЛЯ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

1.1. Кредитование строительства как особый вид кредитной деятельности

Практически всегда частичным обеспечением кредита на строительство является залог недвижимости (земельного участка и строящегося объекта), поэтому с формально-правовой точки зрения данный вид кредита обеспечен ипотекой и может называться ипотечным кредитом. Но, в силу особенностей кредитования строительства и наличия кроме ипотеки других видов обеспечения, на практике и в литературе этот вид кредитования отделяется от ипотечного кредитования, под которым обычно понимают кредитование граждан на цели приобретения готового жилья под залог (ипотеку) последнего¹.

Кредитование жилищного строительства связано с долгосрочным ипотечным жилищным кредитованием. Объектом кредитования в этом случае является создание жилых единиц, то есть квартир или домов, которые в дальнейшем, после завершения строительства, становятся предметами купли-продажи и обеспечения ипотечных жилищных кредитов.

Тем не менее кредитование строительства в целом (как жилья, так и коммерческих объектов) — совершенно особый вид кредитной деятельности, поскольку обладает только ему присущими чертами.

Во-первых, заемщиками по строительным кредитам являются, как правило, не частные лица, стремящиеся улучшить свои жилищные условия, а девелоперы, профессионально занимающиеся реализацией строительных проектов. Исключение составляет кредитование индивидуального жилищного строительства, когда частное лицо получает кредит на строительство жилого дома, в котором затем собирается жить.

Во-вторых, срок строительных кредитов определяется длительностью строительного цикла и, следовательно, в нормальных условиях не может в среднем для обычных проектов превышать трех-пяти лет, а в случае жилищного строительства — одного-трех лет. Таким образом, кредит на жилищное строительство является среднесрочным кредитом. Исключением опять-таки является индивидуальное жилищное строительство, когда кредит выдается частному лицу и в последующем трансформируется в стандартный ипотечный кредит с погашением в течение длительного срока, аналогичного срокам стандартных ипотечных жилищных кредитов.

¹ См.: Collier, N.S., C.A. Collier, D.A. Halperin. 2002. Construction Funding. The process of Real Estate Development, Appraisal, and Finance. 3rd ed. New York: John Wiley & Sons, INC; Основы ипотечного кредитования / науч. ред. и рук. авт. колл. Н.Б. Косарева. М.: Фонд "Институт экономики города" : ИНФРА-М, 2007.

В-третьих, строительные кредиты характеризуются целым рядом особых процедур подготовки, выдачи и управления, каждая из которых обусловлена первыми двумя указанными особенностями.

И наконец, обеспечением по кредитам на строительство часто становится не только ипотека — залог недвижимости (обычно земельного участка и вновь возводимого жилого дома), но и прочие активы застройщика (оборудование, другие объекты недвижимости и т.д.).

В самом общем виде, кредитование строительства (жилья или коммерческих объектов) как особый вид кредитной деятельности — это предоставление кредитными организациями застройщикам (девелоперам), которыми могут выступать юридические или физические лица, целевых кредитов, предназначенных для осуществления подготовительных, строительного-монтажных и пуско-наладочных работ, которые связаны со строительством вновь создаваемых объектов жилой и коммерческой недвижимости или завершением строительства (реконструкцией) уже существующих объектов недвижимости.

Обеспечением по таким кредитам могут являться залог земельных участков, на которых ведется строительство, вновь создаваемые на этих земельных участках в процессе строительства объекты недвижимости (ипотека), строительные материалы, права по соответствующим инвестиционным договорам, договорам подряда и поставки стройматериалов, а также любые иные виды обеспечения, допускаемые законодательством¹.

1.2. Общая характеристика кредитования жилищного строительства. Специфика строительных кредитов

Относясь к типу кредитов, связанных с недвижимостью и, соответственно, имея многие из свойственных таким кредитам черты, строительные жилищные кредиты обладают и рядом особенностей.

Например, *строительный кредит выдается на одной из первых стадий инвестиционно-строительного цикла создания объекта недвижимости*. В международной практике принято говорить о следующей последовательности этапов (стадий) создания объекта недвижимости²:

- а) разработка проекта строительства;
- б) получение прав на земельный участок для строительства;
- в) собственно строительство;
- г) стабилизационный период.

Разработка проекта и приобретение земельного участка, как правило, обеспечиваются собственными и привлеченными средствами застройщика (девелопера) и инвестора строительного проекта. Этап строительства и строительного-монтажных работ финансируется в большинстве случаев уже за счет кредитных средств.

Особого рассмотрения требует так называемый стабилизационный период.

¹ При подготовке раздела использованы следующие материалы: Peiser, R.B., A.B. Frej. 2003. Professional Real Estate Development: The ULI Guide to the Business, 2d ed. Washington: Urban Land Institute; Miles, M.E., G. Berens, M.A. Weiss. 2000. Real Estate Development: Principles and Process. Washington: Urban Land Institute; Получение банковских кредитов на период строительства: Руководство для застройщиков. М.: ПАДРО: Институт экономики города, 1996.

² Peiser, R.B., A.B. Frej. 2003. Professional Real Estate Development...

Дело в том, что любой строительный проект связан со значительными материальными затратами, которые в конечном счете должны принести прибыль девелоперу и его партнерам или как минимум окупиться. Сразу после завершения строительства здания, например жилищно-делового комплекса, еще сложно сказать, насколько успешным с финансовой точки зрения окажется данный проект. Делать выводы или обоснованные прогнозы по этому поводу можно лишь спустя некоторое время после сдачи нового объекта в эксплуатацию. Как правило, первые четыре-шесть месяцев эксплуатации показывают, какие средства новый объект позволяет аккумулировать, то есть удался проект в действительности или нет.

Все это очень важно с точки зрения возможностей кредитования недвижимости. В условиях развитой экономики среди кредиторов во всем мире наблюдается высокая степень специализации, поскольку каждый вид бизнеса требует особых знаний и навыков управления рисками. В наибольшей степени это касается кредитования первых стадий развития недвижимости — приобретения земли и строительства. Среди всех возможных кредитов строительные кредиты являются самыми рискованными, а значит и самыми дорогими. При этом банки, рассматривающие заявки на строительные кредиты, при прочих равных условиях обычно не предоставляют кредит без выполнения девелопером-заемщиком одного из следующих условий:

- предоставление гарантий со стороны третьего лица относительно того, что по завершении строительства данный заемщик сможет получить кредит на стабилизационный период;
- предоставление со стороны будущих покупателей или арендаторов объектов недвижимости обязательств на покупку или аренду хотя бы части площадей строящегося объекта (например, предварительных договоров купли-продажи на часть квартир в строящемся многоквартирном доме);
- залог иных, помимо земельного участка и строящегося объекта, активов заемщика (застройщика).

Поскольку кредитование строительства подразумевает наличие строительных и других специфических рисков, то для качественной подготовки кредитных дел и управления выданными кредитами обычно требуется участие специализированных организаций или экспертов, имеющих опыт в строительной области. Нередко именно привлечение квалифицированных строительных специалистов позволяет банкам избежать проблем с кредитами или ликвидировать их на ранней стадии.

В любом случае банку практически всегда необходимо самому, то есть через собственных сотрудников или специально привлеченных экспертов, участвовать в подготовке и реализации проекта. Мало какой другой вид кредитования требует от банка столь пристального внимания и кропотливой работы по управлению.

Конкретный срок кредитования определяется масштабами строительства и его технологическими особенностями. Обычно длительность кредитного периода при кредитовании жилищного строительства составляет от одного до трех лет. Таким образом, как уже отмечалось, *кредитование жилищного строительства не может быть отнесено к долгосрочному кредитованию*. При

этом наиболее критичной с точки зрения вероятности возникновения проблем является третья четверть кредитного периода (как правило, составляющая 3—6 месяцев), когда основная часть банковского кредита уже освоена, а продаж еще нет. Девелопер-заемщик оказывается в ситуации существенного дефицита ликвидности, и любое решение может оказаться критичным для проекта в целом. Именно в это время банкам приходится особенно внимательно следить за использованием кредита и реализацией строительного проекта.

Еще одна особенность кредитования строительства — *обязательность целевого использования выделяемых заемщику кредитных средств на условиях кредитной линии* по мере реализации проекта¹. Известны случаи, когда несанкционированное использование кредитных ресурсов приводило к серьезным проблемам в реализации самого строительного проекта, невозврату кредита и даже банкротству кредитора. Именно поэтому кредит на строительство выдается не одновременно в полном объеме, а отдельными траншами по мере реализации стадий строительства.

Наконец, к числу особенностей строительных кредитов относятся *способы и одновременно источники их погашения*. Во-первых, это может быть выручка от продажи построенных объектов (например, квартир), во-вторых, средства от сдачи построенного жилого дома в аренду (в России такой вариант пока не получил достаточного распространения). Понятно, что второй способ погашения требует значительно больше времени, и это должно быть оговорено еще при подписании кредитного соглашения. Третий способ и источник погашения строительного кредита — его рефинансирование, то есть возврат за счет другого кредита, например стабилизационного.

Девелоперы-заемщики стремятся погасить кредит именно за счет успешной реализации построенного объекта, то есть его продажи или сдачи в аренду. В случае дефолта заемщика осуществляется процедура обращения взыскания на заложенное им имущество и другие виды предусмотренного обеспечения, причем в первую очередь реализации подлежат земельный участок и строящийся объект, которые выступают предметом залога. Это может быть сделано как по доброй воле не выполнившего своих обязательств заемщика, так и по инициативе кредитора.

Рефинансирование за счет средств другого кредита позволяет избежать погашения кредита как за счет собственных средств, так и за счет обращения взыскания и продажи заложенного имущества. Важно отметить, что привлечение кредитных средств увеличивает норму прибыли на собственные и инвестиционные средства, особенно в случае реализации проекта на фазе роста рынка недвижимости, по сравнению с вариантом, когда проект полностью финансируется за счет собственных и привлеченных инвестиционных средств.

1.3. Основные участники проектов кредитования жилищного строительства

На любом рынке строительных кредитов взаимодействуют следующие основные группы лиц:

- девелоперы (застройщики) — заемщики, ищущие способ использовать

1 См.: Collier, N.S., C.A. Collier, D.A. Halperin. 2002. Construction Funding...

кредиты для пополнения собственных средств, которых обычно не хватает для реализации крупных строительных проектов;

- инвесторы, которые вкладывают свои средства как участники проекта;
- кредиторы, чей интерес заключается в надежном и прибыльном размещении средств на возвратной и платной основе.

Кредиторы на рынке строительных проектов, как правило, представлены коммерческими банками. В мире практически отсутствуют банки, занимающиеся исключительно данным видом кредитования (в отличие от ипотечного жилищного кредитования граждан). Это объясняется очень высокими рисками, связанными с кредитованием строительных проектов, и необходимостью диверсификации деятельности в целях управления ликвидностью и другими банковскими рисками.

Кредитование строительства — это в большей степени искусство, нежели наука. И, естественно, овладение этим искусством требует значительных затрат, которые было бы неразумно не использовать в дальнейшем. Поэтому кредитованием строительства редко занимаются случайные банки, не имеющие среди своих сотрудников соответствующих профильных специалистов.

Заемщиками по строительным кредитам, в отличие от ипотечных жилищных кредитов, обычно являются не граждане, а юридические лица — девелоперы (застройщики), профессионально занимающиеся реализацией строительных проектов и управлением ими. Как правило, цепочка взаимоотношений строится таким образом, что кредит выдается девелоперу (застройщику) или физическому лицу, которое владеет земельным участком и организует процесс строительства в целом, привлекает подрядные строительные организации, а затем реализует готовое жилье путем его продажи или сдачи в аренду. После этого строительный кредит погашается. Часто источником его погашения становятся долгосрочные ипотечные жилищные кредиты, выданные гражданам — покупателям нового жилья, но это уже совсем другие кредиты, не имеющие никакого отношения к строительным.

Иногда строительный и ипотечный жилищный кредиты могут быть связаны намного теснее, вплоть до объединения в один кредит. Такая практика может использоваться, когда целью запрашиваемого кредита является строительство так называемого односемейного индивидуального дома, или коттеджа, а заемщиком выступает гражданин или несколько граждан — созаемщиков, строящих жилье для себя. В этом случае кредит на строительство и кредит на приобретение жилья объединяются в один, и погашение его происходит в существенно более длительные сроки (10—15 и более лет, аналогично срокам по ипотечным жилищным кредитам). Поскольку риски такого вида кредитования высоки (хотя и не столь высоки, как при кредитовании строительства многоквартирных жилых зданий), процентные ставки по ним на период строительства также превышают обычный уровень, характерный для стандартных ипотечных жилищных кредитов на приобретение жилья.

В зарубежной практике ключевым моментом является разделение функций подготовки кредитных дел и управления проектами на стадии кредитования, что важно для минимизации банковских рисков. С этой точки зрения используется, например, следующее функциональное разделение обязанностей различных банковских служб¹:

1 См.: Collier, N.S., C.A. Collier, D.A. Halperin. 2002. Construction Funding..

по предоставлению кредитов:

- маркетинг,
- рассмотрение заявок на кредитование,
- андеррайтинг,
- проверка обеспечения гарантий и поручительств,
- ведение и хранение документации,
- юридическая проверка,
- оформление и выдача кредита,

по управлению кредитами:

- контроль документации,
- инспектирование и проверки на местах,
- выдача кредитных средств,
- бухгалтерский учет,
- взимание платежей в счет погашения,
- налоги и страхование,
- обращение взыскания,
- отчеты по управлению.

Целесообразность подобного разделения объясняется, в частности, конфликтом интересов. Мониторинг и выявление возможных проблем с кредитом на стадии управления, то есть после его фактической выдачи, более объективно и качественно будут осуществляться лицами, которые не имели отношения к подготовке кредитного дела и анализу всех составляющих проекта на предварительном этапе. В противном случае сотрудники, недостаточно хорошо проработавшие детали на стадии подготовки кредита, в дальнейшем скорее всего будут заинтересованы в том, чтобы это скрыть, и приложат максимум усилий для решения возникшей проблемы собственными силами (если она стала результатом их собственной ошибки). Практика же показывает, что многих серьезных осложнений можно избежать, если информация о том, что они могут возникнуть, будет своевременно доведена до руководства соответствующего уровня.

2. ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ КРЕДИТОВАНИЯ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

2.1. Подготовительный этап, стратегические маркетинговые исследования

Любой крупный проект, а тем более новая программа бизнеса начинается со всестороннего анализа перспективности направления и выработки стратегии продвижения по нему. В практическом плане это означает подготовку концепции развития нового вида кредитования, кредитной политики, идентификацию четких ориентиров развития, которые в дальнейшем смогут показать, насколько успешной или неудачной оказалась реализация новой концепции.

На подготовительном этапе банк также готовит полный комплект методических разработок, руководств и форм документации, которые он впоследствии будет использовать для работы с клиентами. Несмотря на очевидные временные затраты, это позволяет значительно упростить и ускорить процедуры работы с заявителями на кредиты. Некоторые из документов банк должен иметь в виде образцов или бланков; остальные следует включить в списки необходимой документации (например, в перечень документов, обязательных для рассмотрения банком кредитной заявки¹).

Приступая к кредитованию жилищного строительства, банк определяет общие параметры рынка, на который предполагает выйти:

- географическое положение и политическая ситуация;
- экономические, социальные и демографические характеристики;
- основные виды недвижимости и другие характеристики.

В рамках общего анализа более подробному исследованию подвергаются те сегменты рынка, где планируется непосредственно осуществлять конкретные проекты, если таковые имеются. При кредитовании строительства многоквартирных жилых домов или коттеджной застройки для продажи такой анализ должен затронуть²:

- уровень цен продаж жилья на данный момент;
- проверку наличия непроданного жилья с распределением по предполагаемым ценам продажи;
- текущие и прогнозируемые объемы продажи жилья с разбивкой по ценам;
- типичные финансовые механизмы подобных проектов за последнее время;
- планируемые или уже реализуемые строительные проекты, которые могут составить конкуренцию рассматриваемым проектам;
- предпочтительные характеристики проектов, наиболее интересных для кредитора.

¹ В приложении 3 приведены проекты типовых форм отдельных документов, требующихся для получения кредита на строительство.

² Brueggeman, W.B., J.D. Fisher. 2001. Real Estate Finance & Investments. New York: McGraw-Hill/Irwin.

Поскольку банк заинтересован в правильном выборе месторасположения строительства, ему необходимо иметь следующую информацию¹:

- достоинства и недостатки строительной площадки, включая местоположение, экологию, транспортную доступность и т.д.;
- возможности использования прилегающих территорий;
- направления деятельности в данном районе;
- наличие магазинов и других объектов сферы обслуживания;
- доступность объектов инженерной инфраструктуры;

Банк всегда должен учитывать вероятность возникновения на своем перспективном сегменте рынка конкурирующих проектов застройки и иметь готовый план действий на этот случай.

2.2. Прием и обработка заявления на строительный кредит

Основанием для начала работы по предоставлению строительного кредита является поступление от заемщика в банк кредитной заявки с пакетом пояснительной документации. Эти документы должны содержать ключевую информацию о запрашиваемом кредите:

- цель кредита (строительство многоквартирного жилого дома, строительство коттеджей для продажи и т.п.);
- сметная стоимость проекта;
- сумма необходимого кредита;
- срок кредита;
- предлагаемое обеспечение кредита;
- источники погашения кредита;
- источники средств для финансирования затрат по проекту, превышающих сумму запрашиваемого кредита;
- характеристика девелопера, информация о направлениях его деятельности и деловых партнерах.

Банк должен стремиться к тому, чтобы заявки, поступающие от потенциальных заемщиков, были максимально полными и информативными. Это значительно упростит дальнейшую работу банковских сотрудников по анализу и подготовке проекта.

Обработка заявки на строительный кредит начинается с переговоров с заемщиком. В зависимости от специфики заемщика, характера кредитной заявки и предлагаемого обеспечения кредитный инспектор, отвечающий за подготовку кредитных дел, привлекает к участию в переговорах банковских специалистов нужного профиля. То же самое делает и сторона заемщика. Такие переговоры позволяют снять ряд вопросов, возникших у сторон, при этом иногда сразу становится понятно, что продолжение сотрудничества вряд ли целесообразно, а иногда, наоборот, обе стороны подтверждают желание активно продвигать совместный проект.

Дальнейшая обработка заявки на строительный кредит заключается в трехкомпонентном анализе: анализе рынка, в условиях которого предполага-

1 Peiser, R.B., A.B. Frej. 2003. Professional Real Estate Development...

ется реализовывать проект, анализе компании заемщика и комплексном анализе собственно жилищного строительного проекта.

2.3. Анализ рынка жилья

Общее содержание анализа рыночных условий реализации строительного жилищного проекта

Анализ рынка перед принятием решения о выдаче кредита на реализацию проекта строительства или реконструкции жилья — обязательный компонент первоначального анализа кредитной заявки¹. Такой анализ представляет собой один из элементов комплексного анализа, позволяющего оценить доходность проекта и возможность заемщика вовремя рассчитаться с банком за кредит.

В современной международной практике предоставления жилищных строительных кредитов используются четыре основных элемента, дающих возможность оценить место планируемого строительного проекта на рынке недвижимости и перспективы его реализации.

Во-первых, при подаче заявления на кредит заемщик должен предоставить технико-экономическое обоснование (ТЭО) проекта. Это обоснование должно показывать возможность осуществления проекта с юридической, физической и экономической точек зрения.

Во-вторых, тогда же, при подаче заявки на кредит, заемщик должен предоставить подробную документированную разбивку планируемых затрат по статьям и планируемую схему потока финансов в течение всего времени реализации проекта (бизнес-план).

В-третьих, до окончательного подписания кредитного договора банк должен получить оценку нынешней и будущей (по завершении проекта) рыночной стоимости данного объекта недвижимости, выполненную независимым профессиональным оценщиком недвижимости.

Наконец, банк должен провести свой анализ рынка. Цель этого анализа — убедиться, что планируемая застройщиком недвижимость может быть реализована на рынке (то есть продана или сдана в аренду) в те сроки и за ту цену, которые позволяют считать проект достаточно доходным для возврата кредита. Формально говоря, этот анализ может в значительной степени сводиться к проверке исходных предположений, количественных данных и конечных результатов, содержащихся в предыдущих трех пунктах, если они выполнены в полном объеме. Но даже если речь идет только о проверке, банку необходимо владеть адекватными методами сбора информации и анализа рынка.

На практике часто оказывается, что ТЭО проекта, предоставленное застройщиком, больше сфокусировано на характеристиках собственно проекта и не содержит достаточного обоснования ряда основных параметров, связанных с состоянием рынка жилья в целом. Например, может отсутствовать убедительный анализ такого важного показателя, как скорость продажи построенного объекта. В этом случае банк должен восполнить этот пробел сам, и тогда анализ рынка жилья, проводимый банком, явно выходит за пределы проверки предоставленных ему обоснований и отчетов.

¹ Аналогичная система анализа рынка недвижимости необходима также при кредитовании строительства и реконструкции объектов коммерческой недвижимости.

Предоставление банком строительных кредитов для местного рынка жилья в идеале должно быть акцией не однократной, а более или менее регулярной. Поэтому результаты правильно проведенного анализа рынка могут использоваться повторно, с небольшим обновлением. Авторы специальных исследований¹ подчеркивают, что тщательный анализ рынка на разных стадиях процесса застройки является ключом к успеху проекта. При этом очень важно постоянно отслеживать как текущее состояние, так и тенденции развития местного рынка жилья.

Необходимо подчеркнуть, что анализ рынка необходим банку и в тех случаях, когда речь идет не о строительном жилищном кредите, а о тех или иных формах прямого инвестирования в проект строительства или реконструкции жилья с целью дальнейшего получения дохода от этой недвижимости.

Конечным результатом анализа рынка жилья является заключение о его емкости по отношению к данному продукту. Другими словами, необходимо оценить объемы жилья, которые могут быть потреблены (куплены или взяты в аренду) на данном рынке в единицу времени (месяц или год — в зависимости от целей рассмотрения).

Этот анализ может проводиться в двух аспектах.

Во-первых, анализ должен быть обеспечен в отношении определенного класса недвижимости, вне зависимости от конкретного проекта. Например, оценивается, сколько новых квартир в стандартных панельных домах может быть продано в течение ближайшего года в районах новой жилой застройки в данном городе при ценах в заданном интервале. Чтобы ответить на этот вопрос, следует проанализировать платежеспособный спрос на жилье и имеющееся на рынке предложение.

Во-вторых, анализ должен быть обеспечен в отношении конкретного проекта. Например, выясняется, за какой срок можно продать при заданных ценах квартиры в готовом стандартном панельном 48-квартирном доме, расположенном по данному адресу. Для ответа на этот вопрос необходимо в дополнение к общей оценке спроса и предложения на жилье данного типа на данном рынке провести сравнительный анализ данного проекта и непосредственно конкурирующих с ним проектов. Надо рассмотреть, в чем их различия и как привлекательность данного проекта для покупателей зависит от этих различий, а также как идет продажа жилья у конкурентов. Имея всю эту информацию, аналитик может сделать прогноз о скорости продажи квартир в оцениваемом доме.

Таким образом, ключевой в оценке емкости рынка жилья в любом случае является оценка спроса и предложения. Областью рассмотрения этих показателей является территория, покрываемая исследуемым рынком.

Анализ территории заданного рынка жилья

Определение территорий, создающих потенциальный спрос на проектируемую недвижимость, а также территорий, недвижимость на которых составляет конкуренцию данному проекту, должно быть первым этапом любого анализа рынка.

¹ См., например: Berry, J., S. McGreal. 1993. *Urban Regeneration Property Investment and Development*. London: E&FN Spon; Peiser, R. B., A. B. Frej. 2003. *Professional Real Estate Development...*

Анализ спроса на жилье

Основой анализа спроса на любой тип недвижимости является классификация потенциальных потребителей данной недвижимости¹. Очевидно, что основа классификации зависит от типа недвижимости. Ниже мы рассмотрим подходы к оценке спроса на жилую недвижимость.

Принципиально важно понимать, что механизмы формирования спроса на жилье, а следовательно и все подходы к его изучению теснейшим образом связаны с экономической и социальной структурой общества, его системой ценностей и предпочтений. Поэтому перенос методов анализа спроса на жилье, используемых в международной практике, на российскую почву требует адаптации к отечественным условиям. В то же время изучение зарубежного опыта представляет интерес и определенную пользу для освоения логики анализа.

Сходный спрос на жилье имеют группы населения со сходными характеристиками, например:

- 1) социально-демографическими — пол, возраст, семейный статус, размер семьи, иногда принимаются во внимание религиозная, этническая и языковая принадлежность граждан;
- 2) экономическими — это прежде всего уровень доходов (комплексными социально-экономическими характеристиками могут служить занимаемая должность или уровень образования);
- 3) психологическими — стиль жизни, вкусы и предпочтения (в частности, чему отдается предпочтение — собственному или арендуемому жилью).

Для оценки суммарного спроса на жилье на данной территории необходимо оценить количество вновь возникающих здесь семей, а также результирующую миграционных процессов. При этом ведущим фактором, детерминирующим спрос на жилье, в зарубежной практике принято считать рост занятости.

Наряду с перечисленными факторами на спрос влияют также возможность и финансовые условия получения кредитов на покупку жилья, уровень цен на жилье, стоимость связанных с жильем расходов (эксплуатационные расходы, страховка, налог на недвижимость), инфляционные ожидания населения.

Когда оценка суммарного спроса на жилье, ожидаемого на данной территории, сделана, необходимо выделить подгруппы (в соответствии с запросами на характеристики жилья). Например, если спрогнозировано, что неудовлетворенный платежеспособный спрос на новые квартиры в данном городе составляет 800 единиц в год, то дальше надо сказать, что 600 из них нужны семьям с детьми, причем порядка 250 квартир должны быть квартирами повышенного уровня качества, остальные будут раскуплены одиночками, причем около половины из этих квартир — тоже повышенного качества, и т.д. Если оценивается спрос на жилье в конкретном проекте, то надо также оценить, какая часть потенциального спроса будет потеряна из-за конкуренции с другими проектами.

¹ В разделе использованы материалы из книги: Peiser, R.B., A.B. Frej. 2003. Professional Real Estate Development...

Анализ предложения жилья

Чтобы количественно описать предложение на рынке недвижимости, необходимо свести все имеющееся разнообразие продуктов к обозримому количеству классов. Основой классификации является объединение отдельных объектов в такие группы, внутри которых они могут более или менее заменять друг друга. Выбор групп может определяться тем, какая конкретная недвижимость анализируется. Общими категориями, на основе которых, как правило, проводится классификация, являются:

- 1) тип использования (это обычно не только функциональные типы и подтипы, но и характеристики плотности использования территории при застройке);
- 2) вид права (как правило, собственность или аренда);
- 3) экономические характеристики (уровень продажных или арендных цен на конкретный тип недвижимости, например жилье для низко-, средне- или высокодоходных групп населения или офисные здания классов А, В или С);
- 4) местоположение (классификация может быть пространственной — центр/окраины/пригороды или основанной на других параметрах, таких как транспортная доступность, виды имеющегося транспорта и т.д.);
- 5) физические характеристики недвижимости (например, для жилья это число комнат, обеспеченность коммунальной инфраструктурой и т.д.).

Предложение на жилищном рынке создается двумя источниками: вновь строящимся жильем (первичный рынок жилья) и жильем, бывшим в использовании (вторичный рынок жилья). Мотивы и факторы, определяющие активность продавцов этих типов жилья, существенно различаются. Так, активность застройщиков нового жилья на продажу определяется:

- ценами и доступностью земельных участков под застройку (в данном случае понятие "доступности" включает в себя не только наличие устраивающих застройщиков участков, но и множество других факторов, в том числе сложность, трудоемкость и стоимость получения всех необходимых разрешений, ограничительные условия местных градостроительных требований и т.д.);
- ценами и доступностью строительных материалов и механизмов;
- стоимостью работ необходимых подрядчиков и стоимостью их работ;
- продуктивностью доступных строительных технологий;
- уровнем конкуренции на данном рынке;
- доступностью финансовых источников, в том числе с точки зрения условий кредитования строительства;
- ожиданиями застройщиков относительно будущего, прежде всего относительно уровня платежеспособного спроса населения.

Продажи жилья на вторичном рынке определяются:

- характеристиками потенциальных продавцов этого жилья (возраст, семейное положение, социальное положение);
- экономическими факторами (характеристики состояния местной, региональной и национальной экономики, которые могут повлиять на стратегию населения в отношении продажи своего жилья);

- изменением местных факторов (транспортная доступность, качество окружающей среды, локальная политическая ситуация);
- объемом имеющегося предложения на вторичном рынке жилья (такой фактор, как отток населения из данной местности, также должен приниматься во внимание);
- ожиданиями населения относительно будущего.

Для подготовки практического прогноза суммарного предложения на рынке жилья на продажу следует:

- выяснить количество существующих единиц жилья, заселенных и новых, еще не заселенных;
- выяснить, сколько из них было продано за предыдущие периоды (в месяц, в год);
- оценить, сколько единиц существующего жилья выставлено на продажу;
- оценить, сколько единиц нового жилья находится в разной стадии готовности, включая незавершенное и проектируемое строительство;
- сделать прогноз, учитывающий динамику продаж существующего жилья и ожидаемую динамику ввода нового жилья.

Если необходимо оценить предложение в каком-либо конкретном секторе жилья, то этот сектор должен рассматриваться с точки зрения описанной выше процедуры прогноза. В частности, это касается разбивки суммарного предложения на интервалы цен.

При анализе конкурентоспособности и ожидаемых темпов реализации любого проекта строительства или реконструкции очень полезно прямое обследование конкурирующих проектов (проектов, находящихся в стадии активной рекламы). Для этого рекомендуется собрать информацию по следующим вопросам:

- местоположение проектов;
- описание предлагаемых продуктов;
- структура цены (базовая цена плюс надбавки за те или иные дополнительные удобства и услуги);
- тип покупателей или арендаторов;
- удобства и услуги, предлагаемые в проекте;
- финансовые программы, предлагаемые клиентам для их привлечения (условия покупки или арендных договоров, условия предоставления субсидий и т.д.);
- темпы реализации (сколько единиц было продано или сдано в аренду в расчете на месяц или на год с момента начала продажи до момента обследования).

Этот метод позволяет оценить сильные и слабые стороны данного проекта по сравнению с конкурентами и, следовательно, оценить возможное поглощение его рынком при условии неизменности спроса. Кроме того, тщательный анализ конкурирующих проектов позволяет иногда выработать правильную маркетинговую тактику.

К недостаткам метода тотального обследования конкурирующих проектов следует отнести одномоментность предоставляемой им картины и невозможность сделать какие-либо заключения о динамических тенденциях.

Анализ емкости рынка жилья

Главная идея анализа емкости рынка какого-то типа недвижимости состоит в том, чтобы наложить друг на друга результаты анализа спроса и предложения и посмотреть, каково соотношение спроса и предложения в каждой из однородных групп. Однако такое наложение будет иметь смысл только в том случае, если анализ спроса и предложения проводится с выделением одних и тех же однородных групп.

Чтобы проиллюстрировать сказанное, вернемся к примеру, который мы приводили, говоря о спросе на жилье.

Анализ предложения показал, что в год, когда прогнозируется спрос на 800 новых квартир (600 - для семей с детьми, в том числе 250 — повышенного качества; 200 — для одиночек, в том числе 100 — повышенного качества), предложение составит 700 новых квартир и не менее 1200 квартир на вторичном рынке. При этом новых одно- и двухкомнатных квартир, которые могут рассматриваться как жилье для одиночек, вводится только 150, повышенное качество будут иметь около 50 из них; среди остальных 550 новых квартир повышенное качество имеют 150. В результате наложения классификаций спроса и предложения можно сделать следующие выводы:

- 1) суммарное предложение новых квартир на 100 единиц меньше ожидаемого спроса;
- 2) структуры спроса и предложения не соответствуют друг другу:
 - имеется нехватка больших квартир (начиная с 3-комнатных), так как будет введено 55 единиц при спросе на 600;
 - при этом наблюдается недостаток 100 высококачественных больших квартир: при ожидаемой потребности в 250 единиц вводится только 150;
 - ожидается перепроизводство стандартных больших квартир, так как при потребности в 350 единиц вводится 400;
 - останется неудовлетворенным также спрос на квартиры для одиночек: при потребности в 200 единиц вводится только 150, причем весь неудовлетворенный спрос в этом классе относится к высококачественным квартирам;
- 3) таким образом, можно ожидать неудовлетворенного спроса на высококачественные квартиры — 100 больших и 50 небольших; при этом только малая часть этого спроса, не превышающая 10—20%, может оказаться удовлетворенной за счет высококачественного жилья на вторичном рынке;
- 4) следует ожидать проблем с продажей новых стандартных квартир — из-за их прямого перепроизводства и конкуренции с сопоставимым по качеству огромным предложением на вторичном рынке.

В данном примере ситуация упрощена по сравнению с реальной, но он иллюстрирует основную идею так называемого абсорбционного анализа, то есть определения количества единиц товара, которое данный рынок в состоянии поглотить в единицу времени. Если необходимо сделать прогноз абсорбции конкретного проекта, то надо наложить результаты обследования конкурирующих проектов и прогноза спроса на данный конкретный вид недвижимости. В реальности подобный прогноз часто сопряжен с таким количеством неопределенностей, дополнительных обстоятельств, а также с отсутствием информации, что часто его просто невозможно осуществить, не призвав на помощь интуицию и неформализуемый опыт, что особенно важно на развивающихся рынках в отсутствие сформировавшейся базы данных и развитых инструментов информационного анализа рынка недвижимости.

2.4. Оценка потенциального заемщика — девелопера

Общие сведения о заемщике

Помимо результатов анализа жилищного строительного рынка кредитору, рассматривающему возможность кредитования проекта жилищного строительства, совершенно необходимо располагать данными квалифицированного обследования своего потенциального заемщика. Это позволит перейти от абстрактных выводов рыночного анализа к более конкретным заключениям относительно фирмы, которая планирует выступать в качестве девелопера (застройщика) и запрашивает в этих целях строительный кредит.

Чтобы получить общее представление о заемщике, помимо традиционно запрашиваемых данных о юридическом наименовании, организационно-правовой форме, деятельности на рынке и структуре кооперации (основных поставщиках, подрядчиках, покупателях и инвесторах), необходимо выяснить, какие строительные проекты, аналогичные тому, на который запрашивается кредит, были компанией реализованы ранее и насколько успешно.

Исходя из данных, полученных в результате предварительных обсуждений, специалисты кредитной организации формулируют начальное мнение о целесообразности выдачи кредита данному клиенту, его квалификации на рынке недвижимости, а также планируемых размере и структуре кредитной сделки.

Всегда бывает полезно оценить управленческие возможности фирмы-застройщика, чтобы выяснить надежность проекта с позиций менеджмента. Отзывы бывших и нынешних партнеров, клиентов фирмы с этой точки зрения могут оказаться важными.

Если же заявитель на получение строительного кредита к этому времени уже был клиентом банка, у последнего появляется отличная возможность своими силами собрать ряд важных сведений, а именно:

- были ли предоставленные клиентом в предыдущем заявлении на кредит данные точными и исчерпывающими;
- каким был опыт отношений банка с этим заемщиком по предыдущим кредитам;

- в какой степени стороны оказались удовлетворены сложившимися деловыми отношениями.

В дополнение к обычному кредитному анализу, проводимому банком согласно требованиям банковских процедур принятия решения о выдаче кредита, для повышения степени надежности кредитной сделки (а кредитование строительства, как уже отмечалось, относится к одному из рискованных видов бизнеса) желательно провести специальный финансовый анализ, предполагающий более подробное изучение баланса и иных отчетных документов заявителя на кредит, а также сопоставление запланированных на период реализации строительного проекта доходов и расходов от прочей деятельности.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности заемщика

Важнейшим этапом анализа заявки на кредит является анализ финансового состояния заемщика, позволяющий сделать прогноз относительно его способности вести строительный проект, гасить кредит и выполнять прочие финансовые обязательства¹. Основой для такого анализа служат документы финансовой отчетности компании-девелопера:

- балансы предприятия за три года, представленные поквартально, а за последний год — помесечно;
- расшифровки на последнюю отчетную дату по банковским кредитам, кредиторской, дебиторской задолженности, долгосрочным и краткосрочным финансовым вложениям;
- расшифровка забалансовых выданных поручительств;
- отчеты о прибылях и убытках за три года;
- отчеты о движении денежных средств за три года;
- бюджеты предприятия за три года;

Кредитный инспектор выполняет необходимый для данной сделки анализ финансового состояния заемщика. В общем случае, анализируются следующие компоненты:

- доходы от основной деятельности (анализируются источник и динамика поступлений выручки от реализации);
- активы и пассивы заемщика (изучаются структура активов по степени ликвидности, структура, оборачиваемость и динамика запасов и затрат, дебиторской и кредиторской задолженности);
- рентабельность активов и капитала (оцениваются коэффициенты рентабельности активов и собственного капитала заемщика);
- показатели ликвидности (оцениваются коэффициенты абсолютной ликвидности, текущий коэффициент покрытия и общий коэффициент покрытия);
- финансовая устойчивость (оцениваются коэффициенты автономии, "финансового рычага", обеспеченности оборотных средств собственными средствами);
- движение денежных средств (определяются размер и динамика среднемесячных поступлений денежных средств по приходу на счет заемщика);
- задолженность перед бюджетом и исполнение других обязательных платежей (изучаются степень невыполнения в срок обязательств по плате-

¹ См.: Довгялло М., Метелкин И., Ткаченко А. Методические рекомендации по организации финансирования проектов жилищного строительства. М.: Фонд "Институт экономики города", 2001.

жам в бюджет и внебюджетные фонды, задолженность по заработной плате персоналу);

- анализ прочих показателей финансового состояния (коэффициенты износа основных фондов и т.п.);
- сравнение оцененных показателей со среднеотраслевыми или показателями аналогичных предприятий, которым предоставляются кредиты в банке.

Заемщик должен продемонстрировать достаточность своего капитала для реализации проекта и покрытия непредвиденных дополнительных издержек, которые могут возникнуть. При реализации проекта заемщик должен вложить в него собственные средства, чтобы кредитор был уверен, что заемщик будет прямо заинтересован в скорейшем завершении проекта (если в проект вложено за счет собственных и привлеченных застройщиком средств менее 30% его стоимости, связанные с ним риски для банка-кредитора существенно возрастают).

По аналогичной схеме проводится финансовый и хозяйственный анализ компаний, которые будут выполнять функции генерального подрядчика и основных субподрядчиков, поскольку любой из них в принципе может стать источником серьезных проблем для всего строительного проекта.

Анализ работы предприятия-заемщика с банками

Поскольку конечной целью обследования потенциального заемщика является заключение о его надежности и вероятности погашения выданного ему кредита (андеррайтинг), полезна информация и о том, имеет ли данная фирма опыт взаимоотношений с банками и всегда ли она полностью выполняла свои обязательства перед ними. В России получить подобные сведения бывает довольно сложно, тогда как за рубежом, в условиях развития системы кредитных бюро, информация о кредитных историях заемщиков (как физических, так и юридических лиц) вполне доступна.

2.5. Технико-экономический анализ строительного проекта и анализ обеспечения по запрашиваемому строительному кредиту

После того как банк, сформулировавший для себя на подготовительном этапе приоритетные направления работы на рынке жилищного строительства, выбрал удовлетворяющие его заявления на строительные кредиты, а затем изучил соответствующий сегмент рынка и самого заемщика, наступает очередь детального анализа непосредственно проекта, для реализации которого запрашивается кредит.

Исходные материалы готовятся организацией, обратившейся за кредитом. Это нормальная практика, потому что заемщик не только лучше знает проект, но и должен продемонстрировать банку это знание и готовность делиться имеющейся у него информацией в полном объеме. Конечно, банковские сотрудники могут самостоятельно проанализировать все показатели готовя-

щегося проекта, но это значительно увеличит стоимость подготовки проекта и в конечном счете не будет выгодно ни одной из сторон.

Проект анализируется с точки зрения строительной, экономической и юридической составляющих. В первую очередь внимание обращается на разрешительную и техническую документацию на земельный участок и проект строительства, которые должны быть согласованы с большим количеством соответствующих служб.

Далее изучаются и проверяются обоснованность представленных заемщиком строительных смет, глубина проработки маркетинговой части проекта, соответствие ценовых параметров строительства и реализации готовых площадей рыночным тенденциям. В обязательном порядке выясняется наличие у заемщика собственных или привлеченных (инвестиционных) средств для финансирования оборотного капитала в процессе реализации проекта. Экономический анализ проекта завершается построением финансовой модели и расчетом финансовых потоков по проекту, а также анализом чувствительности проекта (составляется несколько прогнозных сценариев, традиционно называемых оптимистичным, пессимистичным и реалистичным).

При изучении строительных затрат следует различать две их категории — основные и дополнительные.

Основные затраты включают затраты на архитектурные, инженерные, топографические работы, на приобретение и использование стройматериалов, расходы на любые усовершенствования, сделанные по просьбе покупателя (инвестора, будущего собственника, арендатора), на озеленение и благоустройство территории, а также накладные расходы, прибыль, платежи подрядчикам и т.д. Одной из целей анализа основных строительных затрат является выяснение того, не зависил ли заемщик суммы, заложенные на производство работ на ранних стадиях строительства (целью такой политики заемщика может быть его желание получить уже на ранних стадиях кредитования более крупные суммы кредитных средств, чем это может быть подтверждено расчетами, основанными на реальной стоимости проделанных работ).

Дополнительные же расходы по строительному проекту включают платежи за оформление кредита, выплату процентов по кредиту в период строительства; страховые выплаты; маркетинговые затраты; платежи и сборы муниципалитета; средства на непредвиденные расходы. Все указанные суммы должны быть экономически обоснованы в готовящемся бизнес-плане проекта.

Результатом анализа ТЭО проекта является вывод относительно эффективности и жизнеспособности предложенной схемы его финансирования. Очень важный аспект данного анализа — построение модели потоков денежных средств, вобравшей в себя все запланированные расходные и доходные статьи строительного проекта. Построенные на базе современного компьютерного программного обеспечения, такие модели позволяют не только оценить мельчайшие детали финансового плана проекта, но и использовать их в дальнейшем для регулярного мониторинга и своевременного выявления возможных осложнений.

Помимо технико-экономического анализа собственно строительного проекта, банку, заинтересованному в минимизации своих рисков при кредитовании,

необходимо выяснить целый ряд других вопросов, связанных с достаточностью обеспечения кредита. Для этого проводится дополнительный анализ обеспечения по запрашиваемому строительному кредиту, заключающийся в оценке его стоимости, ликвидности и юридической чистоты.

В принципе, в обеспечение кредита, выделяемого на цели строительства, банком могут быть приняты различные объекты имущественных прав заемщика или сами имущественные права:

- залог земельного участка или права аренды земельного участка, выделенного под застройку;
- залог вновь создаваемого объекта недвижимости;
- залог строительной техники;
- залог строительных материалов в обороте, закупаемых в рамках реализации строительного проекта;
- залог прав по контрактам, заключенным с поставщиками и подрядчиками, привлекаемыми заемщиком к реализации проекта;
- залог иного движимого и недвижимого имущества, принадлежащего заемщику на праве собственности;
- залог имущественных прав, имеющих денежную оценку (залог ценных бумаг и т.п.);
- поручительство третьего лица;
- банковская гарантия;
- страховка строительных и монтажных рисков, а также страхование чистоты права собственности заемщика на возводимый объект, выгодополучателем по которому выступает заемщик или банк;
- иные виды обеспечения, предусмотренные законодательством, если они не противоречат политике банка.

В тех правовых системах (в первую очередь в США), которые это позволяют, главным предметом залога служит непосредственно земельный участок и строящийся объект, ведь в любой момент этот единый объект недвижимости имеет определенную рыночную цену, которая при грамотном подходе кредитора никогда не превышает суммы выданных к этому моменту кредитных средств. Единственная проблема заключается в том, что в некоторых странах рыночная цена объекта сильно зависит от того, какие права имеются на землю, признан ли официально, с юридической точки зрения, данный строящийся объект недвижимостью или нет.

2.6. Специфика управления кредитами на жилищное строительство

Управление кредитом, выданным на строительство жилья, включает регулярный мониторинг проекта, архитектурный и инженерный надзор за ходом его реализации, а также за расходованием кредитных средств. Этим могут заниматься непосредственно банковские сотрудники, но можно пользоваться и услугами дополнительных помощников и консультантов, работающих по временным контрактам (outsourcing).

Постоянно контролировать строительный проект необходимо, поскольку существует опасность нецелевого использования средств, выделенных для его финансирования. В случае с покупкой готового жилья все относительно просто: банку достаточно тем или иным способом проконтролировать перечисление кредитных средств фактическому продавцу недвижимости. Если же речь идет о строительстве, то золотое правило кредитора заключается в том, чтобы не выдавать заемщику все предусмотренные в рамках кредита деньги на реализацию проекта одновременно. Объяснение такому правилу следующее. Строительство занимает как минимум полгода, если это более или менее серьезный проект. Выдача всех денег сразу может привести к серьезным осложнениям с финансированием проекта ближе к его окончанию, причем необязательно по вине заемщика. Поэтому принятый в международной практике стандартный порядок выделения средств при кредитовании строительства заключается в поэтапном кредитовании фактически произведенных работ. При этом возможны два варианта предоставления кредитных средств: в одном случае расходы на закупку оборудования, материалов и производство работ авансируются, в другом — компенсируются затраченные на это собственные средства заемщика.

В мире распространен второй подход, то есть кредит выдается не для авансирования работ, а для компенсации произведенных застройщиком затрат. В ряде случаев (дорогое оборудование или механизмы, например лифты) могут быть авансированы покупки строительных материалов и оборудования.

Общую последовательность финансирования строительных проектов с привлечением кредитных средств можно представить следующим образом:

- 1) начальные собственные средства девелопера и привлеченные (инвестиционные) средства (обычно в размере не менее 30%) расходуются на приобретение земельного участка и разработку проектной документации;
- 2) выделяются оборотные средства девелопера для финансирования очередного этапа строительных работ, закупается соответствующая часть строительных материалов/оборудования;
- 3) банк-кредитор (самостоятельно или с помощью привлеченных аудиторов) проверяет целевое использование финансирования, наличие закупленных материалов/оборудования и результаты проделанных работ;
- 4) банк-кредитор перечисляет соответствующий транш кредитных средств, возмещая оборотные средства заемщика;
- 5) за счет возмещенных оборотных средств заемщика осуществляется финансирование следующего строительного этапа и т.д.

Если при анализе очередного запроса на предоставление заемщику кредитных средств выясняется, что остаточных средств по кредиту не хватает для завершения строительства, заемщик, согласно стандартным требованиям, обязан обеспечить недостающее финансирование за свой счет¹.

Кредитный инспектор на основании получаемых документов и результатов проверок не реже одного раза в квартал проводит анализ финансово-экономического состояния заемщика и оценивает обеспечение по кредиту. К проверке заемщика могут привлекаться аудиторские фирмы и другие специализированные организации. Проверка, как правило, осуществляется за счет за-

1 См.: Collier, N.S., C.A. Collier, D.A. Halperin. 2002. Construction Funding..

емщика и лишь в отдельных случаях — за счет банка. Периодичность, стоимость и основания для проверок могут быть оговорены в кредитном договоре.

Погашение строительного кредита осуществляется в обратном порядке, и в этом еще одна его особенность. Несмотря на то, что размер банковского кредита составляет обычно 50—80% суммарных затрат по проекту, то есть на долю банка при продаже готового объекта, казалось бы, должно приходиться 50—80% от продажи, банки часто настаивают на ускоренном графике погашения кредита.

Схема заключается в том, что в зависимости от конкретных договоренностей на погашение кредита в начальный период реализации построенного объекта может направляться до 100% выручки от продажи или аренды возведенных площадей. Это позволяет погасить основной долг по кредиту в первую очередь, не дожидаясь полной реализации объекта. Остальные поступления от продаж или аренды недвижимости находятся в распоряжении застройщика и прочих инвесторов. Таким образом, прибыль от реализации проекта будет содержаться в поступлениях, полученных после выплаты заемщиком обязательств по кредиту, а риск неполучения полной прибыли остается за заемщиком. Такая политика основана на том, что цель банка, как кредитной организации, заключается в предоставлении максимально надежных и возвращаемых в срок кредитов, в получении прибыли не от реализации конкретных проектов, как в случае с инвестиционными банками, а от процентных платежей, взимаемых за пользование кредитами.

По финансовой схеме выплаты процентов большинство строительных кредитов относится к типу "шаровых" кредитов¹ (кредиты с "шаровым" платежом). В общем виде, они предусматривают крупный итоговый ("шаровой") платеж в счет погашения долга, обычно в конце кредитного периода, благодаря реализации построенного объекта или рефинансированию кредита на иных (более выгодных для заемщика) условиях, предполагающих, что обеспечением по кредиту уже выступает готовый объект недвижимости (график платежей по "шаровому" кредиту представлен на рис. 1). Обычно такие кредиты выдаются на средний срок (до пяти лет). Данный кредитный инструмент позволяет уменьшить ежемесячные платежи заемщика по возврату кредита (заемщики оплачивают лишь процент за пользование кредитом) в течение периода строительства, перенося основную нагрузку по платежам на период реализации объекта.

Однако следует иметь в виду, что при таком подходе к построению графика погашения кредита для банка усиливается риск невозврата кредита. Поскольку возврат основной суммы относится на конец срока, велика вероятность того, что за это время по тем или иным причинам финансовое положение заемщика изменится в худшую сторону или объект недвижимости не будет завершен. Кроме того, негативное влияние могут оказать существующий риск неликвидности залога, а также вероятность снижения цен на недвижимость.

Возрастает и риск ликвидности банка, так как основная сумма долга возвращается только в конце срока и банк не имеет возможности регулярно пополнять свою ресурсную базу в виде платежей по основной сумме долга кредита.

1 Brueggeman, W.B., J.D. Fisher. 2001. Real Estate Finance & Investments.

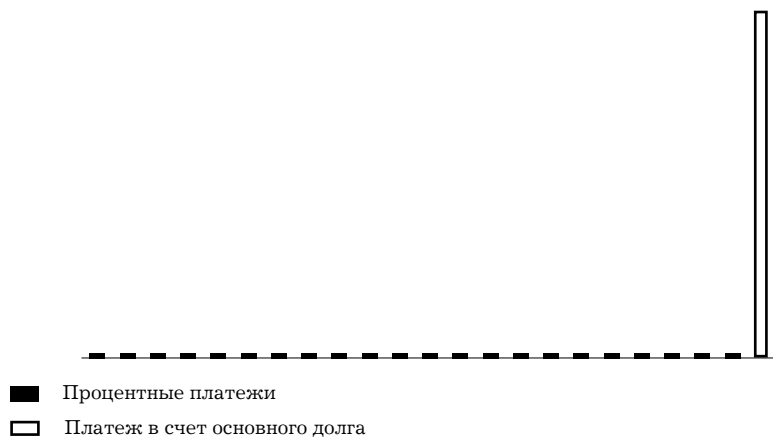


Рис. 1. График погашения "шарового" кредита на строительство жилья

После того как закончено жилищное строительство, застройщик часто занимается сдачей недвижимости в аренду. Это происходит, например, при строительстве недвижимости смешанного типа — с жилыми помещениями на верхних этажах и коммерческими площадями на нижних. Именно на этом этапе, когда все доходы уже получены или вышли на стабильный уровень, и формируется реальная доходность строительного проекта.

3. УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ КРЕДИТОВАНИЯ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

Термин "управление риском" появился в начале 1960-х годов. Целью управления риском является помощь организации в защите ее активов от негативных последствий, непредвиденных событий или неблагоприятных обстоятельств¹.

Управление риском представляет собой совокупность следующих мероприятий:

- определение риска (выявление опасностей, которым подвергается проект);
- оценка вероятности возникновения и размера финансовых потерь вследствие проявления таких опасностей;
- анализ необходимости заключения договоров страхования рисков;
- процесс ликвидации и минимизации убытков;
- инспектирование риска путем регулярного контроля вероятности проявления риска и, как следствие, потерь или уменьшения доходов.

Таким образом, управление риском и способы его уменьшения — глобальная оценка риска как такового и последствий его проявления. Процесс управления риском включает следующие этапы:

- определение риска;
- оценка риска;
- контроль риска;
- финансирование риска.

Определение риска является основой работы с рисками, поскольку, не определив риск, нельзя начать работу по его уменьшению.

Работа по *оценке риска* заключается в определении вероятности проявления риска и размера финансовых потерь, которые может повлечь за собой проявление риска.

Контроль риска включает меры, направленные на снижение вероятности возможного риска, исключение его, а также уменьшение тяжести последствий в случае проявления риска.

По результатам проведенной оценки риска кредитор выделяет риск, который находится на недопустимо высоком уровне. С выделенным риском необходимо работать в направлении его минимизации, если же понизить уровень риска невозможно, может быть принято решение об отказе в кредитовании рассматриваемого проекта.

На этапе *финансирования риска* решается вопрос о покрытии финансового ущерба, возникающего в случае проявления риска, посредством создания резервов на возможные потери по кредитам, передаче риска при помощи стра-

¹ В разделе использованы следующие материалы: Peiser, R.B., A.B. Frej. 2003. Professional Real Estate Development...; Miles, M.E., G. Berens, M.A. Weiss. 2000. Real Estate Development...; Основы ипотечного кредитования.

хования страховым кампаниям, а также включения средств, необходимых для покрытия риска в размере его оценки в стоимость кредитного продукта (проценты по кредиту). Работа по управлению риском требует определенных издержек, как прямых — уплата страховых премий, так и косвенных — увеличение операционных издержек вследствие ведения работы по управлению рисками, но эти расходы обычно включаются кредиторами в стоимость кредитного продукта и в конечном счете покрываются заемщиком.

Уже не раз подчеркивалось, что среди всех возможных кредитов строительные кредиты являются самыми рискованными, а значит и самыми дорогими. Поэтому при рассмотрении каждого заявления на кредит банк должен убедиться в том, что уровень рисков, которым он себя подвергнет при утверждении кредита, соответствует оговоренным в кредитной политике критериям. Банкам не рекомендуется брать за кредитование проектов с повышенным уровнем рисков, если они не готовы к этому как с точки зрения профессиональной подготовки персонала, так и по финансовым соображениям. В общем случае, застройщик и банк должны разделить подавляющее большинство строительных рисков.

Кредитование строительства во многих странах является широко распространенным и доходным бизнесом в банковской сфере. Должен быть проведен андеррайтинг застройщика, чтобы убедиться, что он обладает необходимым опытом и ресурсами для завершения строительства. Банк может нанимать специалистов для оценки хода и качества строительства, снизив, таким образом, риски, а также привлекать экспертов для проведения периодических проверок в интересах управления строительными рисками. Процентная ставка и степень влияния со стороны банка будут зависеть от строительных рисков, рыночных тенденций, возможностей и кредитной истории.

Развитие кредитования строительства в странах с переходной экономикой сдерживается по следующим причинам:

- отсутствие соответствующего опыта у кредитных учреждений (кредиторы должны хорошо знать местные рынки недвижимости, разбираться в специфике строительного бизнеса);
- трудоемкость процесса кредитования строительства (необходимо проводить предварительное обследование строительных компаний в целях проверки результатов их прошлой деятельности и подтверждения их способности управлять процессом строительства и сбыта, постоянно контролировать строительство каждого объекта, чтобы удостовериться в соблюдении сроков и качества, хода реализации определенных этапов строительства);
- невысокий профессиональный и финансовый уровень развития застройщиков (ограниченный собственный капитал, отсутствие разработанных методов бухгалтерского учета и финансовой прозрачности).

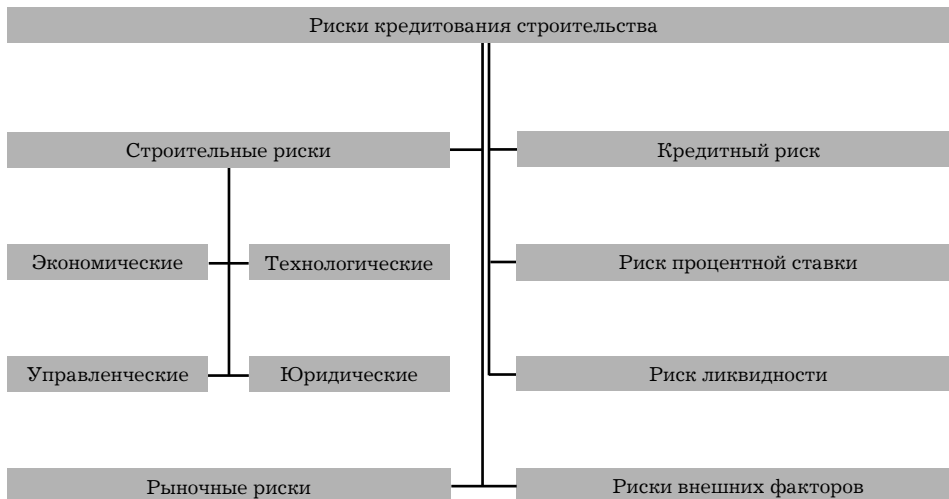
Существуют решения, которые могут применяться банками для уменьшения рисков, например отделение активов проекта, финансируемого за счет строительного кредита, от остальных активов застройщика. В этом случае, если у застройщика возникнут проблемы с завершением строительства, банк, являясь залогодержателем акций, сможет передать управление строитель-

ством другому застройщику для завершения строительных работ. Обособление активов позволяет отделить вклады покупателей от других средств, которыми управляет застройщик, и таким образом повысить качество управления денежными средствами. Например, в Самарской области некоторые фирмы создают акционерные общества для каждого строительного проекта. В результате происходит обособление активов, то есть земельный участок, оборудование и строительные материалы для реализации данного проекта, проектная документация и прочие активы переходят на баланс образованного акционерного общества. Таким образом, в случае банкротства застройщика строительство можно будет передать для завершения другому застройщику.

Все риски кредитования жилищного строительства можно разделить на четыре блока (рис. 2):

- риски кредитования строительства;
- рыночные риски;
- риски внешних факторов;
- строительные риски.

Рис. 2. Виды рисков при кредитовании строительства



Кредитный риск, риск ликвидности и риск процентной ставки, свойственные любому виду кредитования, присутствуют, безусловно, и при кредитовании строительства жилья. Соответственно, методы контроля и управления подобными рисками при кредитовании строительства идентичны процедурам, которые должен осуществлять банк при выдаче любых других видов кредитов.

Риск ликвидности, например, может проявиться в неспособности застройщика своевременно выполнить свои обязательства перед поставщиками стро-

ительных материалов и подрядчиками, то есть застройщик не сможет расплатиться по договорам в связи с тем, что кредиторы задержат поступление денежных средств, на которые рассчитывал застройщик, а другими ликвидными средствами он не обладает.

Риск процентной ставки можно наблюдать, например, в ситуации, когда застройщик берет кредит с переменной процентной ставкой. Если через некоторое время процентная ставка резко поднимется, то застройщик при погашении кредита столкнется с проблемой, которая может оказаться настолько серьезной, что приведет к банкротству застройщика.

Рыночные риски — это риски, связанные с качеством маркетинговых исследований, производимых на предварительном этапе подготовки проектов жилищного строительства. В качестве примера можно привести ситуацию, когда к моменту завершения этапа строительства предъявляемый рынком уровень и/или качество спроса по тем или иным причинам изменились и квартиры в построенном доме невозможно реализовать по запланированным на этапе разработки проекта ценам. Даже небольшое, но не запланированное ранее снижение спроса может существенно увеличить первоначально планировавшийся срок окупаемости проекта и привести к серьезным проблемам при погашении взятого на строительство кредита.

Кроме того, при анализе рыночных рисков, помимо анализа уровня спроса необходимо также провести качественное исследование рынка на предмет возможности появления на нем каких-либо других проектов, которые могут конкурировать с данным проектом по каким-либо параметрам, даже если и не будут реализованы раньше него. В результате часть потенциальных покупателей квартир в данном доме могут отложить покупку до момента реализации проекта, который показался им более выгодным, или вообще предпочтут приобрести квартиру в доме-конкуренте.

Таким образом, снизить рыночные риски при кредитовании проектов жилищного строительства может качественный маркетинговый анализ текущего спроса и предложения, а также возможностей их изменения по мере реализации проекта.

К *рискам внешних факторов* помимо форс-мажорных обстоятельств можно отнести, например:

- ухудшение состояния площадки, грунта и т.п.;
- внезапные изменения в условиях ведения бизнеса;
- банкротство партнеров.

Способом управления подобными рисками в основном является качественная проверка всех соответствующих нюансов, связанных с подготовкой проекта кредитования строительства жилого объекта. В частности, для снижения рисков, связанных с возможностью ухудшения состояния строительной площадки, на которой возводится объект, необходимо предусмотреть адекватные инженерные исследования.

Если все представленные выше виды рисков в той или иной степени свойственны фактически любому виду проектного финансирования, то с кредитованием строительства вообще и жилищного строительства в частности связаны особые, *строительные, риски*.

Эти риски, в свою очередь, можно подразделить на четыре группы:

- юридические;
- экономические;
- управленческие;
- технологические.

В реализацию проекта жилищного строительства вовлечено большое количество различного рода организаций, начиная от девелоперских компаний, иницилирующих реализацию проекта, подрядных строительных организаций, различных государственных и муниципальных учреждений, осуществляющих экспертизу и выдачу различного рода разрешений и согласований, и заканчивая покупателями или арендаторами построенных квартир. Поэтому трудно переоценить важность качественной оценки правовой и договорной стороны взаимодействия между различными субъектами проекта. В целом все эти вопросы можно охарактеризовать как *юридические риски*, к которым, в частности, можно отнести:

- конфликт прав в отношении предмета залога;
- нарушение договорных обязательств;
- отношения и обязательства с/перед муниципалитетом;
- проблемы согласовательных процедур;
- проблемы зонирования/требований охраны окружающей среды.

Для того чтобы определить и на начальном этапе оценить юридические риски, банк (а именно его юридическое управление) при анализе заявки на строительный кредит должен затребовать и тщательным образом проверить весь пакет контрактов с подрядными организациями, договоры, на основании которых будет реализовываться построенный объект, а также всю нормативно-разрешительную документацию по проекту.

К строительным *экономическим рискам* можно отнести риски, связанные с качеством экономических расчетов по проекту. Среди основных экономических рисков при кредитовании строительства жилья можно отметить:

- занижение оценки строительных и проектных затрат;
- непредвиденное увеличение затрат;
- нецелевое использование средств;
- недостаточный объем резервирования средств для непредвиденных расходов;
- недостаток у заемщика собственных и/или привлеченных средств для завершения проекта.

Поэтому успех проекта зависит во многом от того, во-первых, насколько правильно сам заемщик проведет расчеты по проекту, а во-вторых, насколько адекватно банк проанализирует различные затраты и поступления во время реализации проекта и по его завершении. Соответственно, основной задачей при управлении экономическими рисками является комплексный анализ потоков денежных средств по проекту, включающий также анализ:

- строительных и прочих затрат;
- поступлений;
- плана-графика строительно-монтажных работ;
- структуры кредитной схемы и т.д.

К *управленческим рискам* можно отнести:

- низкий уровень менеджмента со стороны банка и/или со стороны организатора проекта — заемщика;
- риск ликвидности для заемщика;
- несанкционированное и нецелевое расходование средств;
- кража или порча незастрахованных материалов.

Помимо анализа организационной структуры и квалификации управленческого персонала, при оценке подобных рисков банк должен учитывать опыт реализации компанией-заемщиком аналогичных проектов. Если они осуществлялись успешно и беспрепятственно, то это может свидетельствовать в том числе об уровне управления и квалификации управленческого персонала компании.

Что касается оценки потенциальных управленческих проблем со стороны банка, то тут важным критерием, помимо квалификации всех подразделений, должно быть качество организации взаимодействия между ними. Кроме того, поскольку кредитованию жилищного строительства присуще большое количество специфических рисков, это определяет целесообразность участия в подготовке и управлении проектами специализированных организаций или экспертов, имеющих опыт непосредственно в строительной области. Нередко именно привлечение квалифицированных строительных инженеров позволяет избежать проблем с инвестициями и кредитами или ликвидировать их на ранней стадии.

И наконец, специфическими рисками при кредитовании жилищного строительства являются так называемые *технологические риски*, к которым, в частности, можно отнести:

- низкое качество проектных разработок;
- низкое качество материалов и технологий;
- низкая квалификация подрядчиков;
- банкротство подрядчиков;
- отсутствие у подрядчиков необходимых материалов.

Методы управления подобными рисками, как и в предыдущих случаях, заключаются в том, чтобы определить и адекватно проанализировать, по возможности с привлечением соответствующих специалистов и экспертов, потенциальные проблемы, связанные с качеством разработки технических условий проекта и строительных материалов, которые планируется использовать при реализации проекта, применяемыми технологиями и т.п.

В то же время, для того чтобы обезопасить процесс реализации проекта от проблем, связанных, например, с банкротством подрядчиков или отсутствием у них необходимых материалов, целесообразно иметь проверенную информацию об иных подрядчиках и поставщиках материалов, которых можно было бы привлечь в случае, если такая необходимость возникнет. Поэтому при анализе подрядных организаций и поставщиков материалов, которые компания-заемщик планирует привлекать при реализации проекта, целесообразно предусмотреть подобного рода "запасной" вариант.

4. ОСОБЕННОСТИ КРЕДИТОВАНИЯ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

Главная особенность кредитования индивидуального жилищного строительства состоит в том, что заемщиками выступают индивидуальные застройщики, которые строят дом для собственного проживания¹. В связи с этим кредитование индивидуального жилищного строительства в большинстве случаев, по сути, является совокупностью двух видов кредитования, сочетанием кредитования строительства и долгосрочного ипотечного жилищного кредитования.

Поскольку в отечественной практике кредитование индивидуального жилищного строительства пока не получило широкого распространения, полезно рассмотреть зарубежный опыт в этой области.

В большинстве случаев кредит на индивидуальное жилищное строительство представляет собой краткосрочный кредит на строительство (обычно сроком от 6 до 18 месяцев, обеспечением чаще всего выступает земельный участок). По завершении строительства индивидуального дома этот кредит, как правило, заменяется долгосрочным ипотечным кредитом, залогом по которому выступает земельный участок и построенный на нем индивидуальный жилой дом. В зависимости от типа связи между краткосрочным строительным и долгосрочным ипотечным кредитами выделяют два типа кредитных продуктов для индивидуального строительства.

1. Комплексный строительно-ипотечный кредит (construction-to-permanent loan/single-close loan). В рамках этого кредитного продукта заемщик в течение строительного периода платит лишь проценты по кредиту и не выплачивает основную сумму долга, а по завершении возведения дома кредитор самостоятельно трансформирует строительный кредит в ипотечный на заранее определенных условиях. Рассматриваемый продукт привлекателен тем, что заемщику требуется лишь один раз подготовить документы, заявку и пройти проверку в кредитном институте (процедура может быть достаточно длительной и дорогостоящей и включает оценку будущего дома, оценку земельного участка, подтверждение прав на земельный участок, проверку иных необходимых документов, уплату административных сборов и т.д.) для того, чтобы построить и начать эксплуатировать собственный жилой дом. Кроме того, в данном случае не требуется авансовый платеж либо он минимален. Отрицательной стороной продукта следует признать отсутствие у заемщика права выбора наиболее привлекательных условий ипотечного кредитования на рынке после завершения строительства дома.

¹ В разделе использованы материалы Indymac Bank (Home Construction Lender) — www.indymacbank.com и Stratford Financial Services — <http://www.stratfordfinancial.com>.

2. Специализированный строительный кредит (construction-only loan/double-close loan). Кредитный продукт предусматривает схему, при которой заемщик берет отдельный краткосрочный кредит на строительство индивидуального дома, а по завершении строительства подает заявку на получение долгосрочного ипотечного кредита под залог построенного объекта. Краткосрочный строительный кредит представляет собой кредитный продукт шарового типа с выплатой процентов за пользование кредитом в течение всего кредитного срока и оплатой основной суммы долга по его завершении. Часто в такой схеме кредитный институт требует уплаты заемщиком авансового платежа за обслуживание кредита в размере от 0,5 до 3% суммы кредита. Кроме того, заемщику по окончании строительства необходимо искать кредитора для предоставления ипотечного кредита, правда, по сравнению со схемой комплексного кредитования заемщик обладает большей гибкостью при выборе наиболее привлекательных для него условий на рынке. Краткосрочный строительный и долгосрочный ипотечный кредит могут быть предоставлены как разными кредитными институтами, так и одной организацией.

Одной из разновидностей кредита на индивидуальное жилищное строительство является так называемый связанный кредит (bridge loan), при котором залогом на период строительства индивидуального дома выступает уже имеющаяся у заемщика недвижимость (например, городская квартира). Данный вид кредитования подходит достаточно узкому кругу лиц, поэтому не нашел широкого применения.

Сегодня в международной практике кредитования индивидуального жилищного строительства наличие прав на земельный участок все чаще не является обязательным условием в программах кредитования индивидуальных застройщиков, а средства кредита могут быть использованы на приобретение земельного участка для индивидуального жилищного строительства. Кредитные институты заинтересованы в ликвидности кредитуемого объекта строительства, поэтому стараются принимать самое активное участие в выборе земельного участка, где будет осуществляться строительство, для которого запрашивается финансирование.

Размер кредита для строительства индивидуального дома рассчитывается на основе четырех составляющих:

- 1) общая стоимость строительства, куда в обязательном порядке входят затраты на непосредственное строительство индивидуального дома, а также, по согласованию с кредитором, косвенные затраты (плата за получение разрешения на строительство, плата за подключение объекта к сетям инженерной инфраструктуры, вознаграждение архитектору и другие расходы, связанные со строительством, но не включаемые в себестоимость возведения дома); в противном случае косвенные расходы оплачиваются заемщиком из собственных средств;
- 2) затраты заемщика на получение кредита (плата за рассмотрение кредитной заявки, страхование и т.д.);
- 3) резерв на оплату процентов по кредиту на период строительства. Для того чтобы заемщик не отвлекал собственные средства в период строительства и чтобы гарантировать процентные выплаты из общей массы креди-

та, на индивидуальное жилищное строительство выделяется резерв для выплаты процентов за пользование кредитом (напомним, что, как правило, строительный кредит предполагает в период строительства выплату только процентов за пользование кредитом, выплата основного долга производится по завершении строительства, а сам строительный кредит очень часто трансформируется в долгосрочный ипотечный) на предусмотренный кредитным договором период строительства;

- 4) резерв на покрытие непредвиденных расходов в процессе строительства, который, как правило, устанавливается на уровне 5% фактической себестоимости строительства дома (объем резерва может быть увеличен для нестандартных и особо сложных проектов).

Размер кредита определяется на основе допустимого отношения размера кредита к общему объему затрат. В большинстве стран Западной Европы и в США этот показатель может достигать 95%, среднее значение — 70%.

Ниже приведен пример расчета кредита на строительство индивидуально-жилого дома.

Стоимость земельного участка	\$ 40 000
Общая стоимость строительства	\$ 180 000
Затраты заемщика на получение кредита	\$ 10 000
Резерв на выплату процентов	\$ 4 600
Резерв на покрытие чрезвычайных потерь	\$ 9 000
<i>Общий объем затрат</i>	<i>\$ 243 600</i>
Коэффициент отношения кредита к объему затрат	70%
<i>Размер кредита</i>	<i>\$ 170 520</i>

Размер резерва для выплаты процентов определяется по следующей формуле:

$$V_{ir} = 0,6 \cdot LA \cdot \frac{IR \cdot CT}{12},$$

где V_{ir} — объем резерва для выплаты процентов;

LA — общий объем кредита;

IR — процент за пользование кредитом (годовая ставка);

CT — продолжительность строительства.

В представленном примере $LA = \$ 170 520$, $IR = 6\%$, $CT = 9$ месяцев.

Одно из основных отличий кредита на индивидуальное строительство от традиционного ипотечного кредита заключается в механизме его предоставления. Ипотечный кредит, как правило, предоставляется одновременно для приобретения жилья. Кредит на индивидуальное строительство предоставляется отдельными траншами (от 5 до 10 траншей за весь кредитный период) в соответствии со стадиями строительства (например, завершение работ с фундаментом, сбор основной конструкции дома, обеспечение дома разводящими сетями коммунальной инфраструктуры и т.д.) или процентом готовности здания (например, 10, 30, 50%). При этом деньги поступают по итогам реализации работ, а не авансом. Основанием для оплаты является либо результат инспек-

ции дома экспертом кредитного института, либо предоставление документированного объема затрат за определенное время (например, за месяц).

От ипотечного кредита кредит на индивидуальное строительство также отличается тем, что помимо проверки заемщика по критериям, принятым в ипотечном кредитовании (размер доходов, кредитная история, соотношение дохода заемщика и выплат по кредиту, размер сбережений, оценка объекта залога и т.д.), выдача кредита на индивидуальное строительство предполагает анализ дополнительных характеристик, связанных со строительством:

- квалификации застройщика (вне зависимости от того, будет ли заемщик сам строить дом или привлекать строительную организацию);
- проектной документации и эскизов будущего объекта;
- сметы расходов на строительство объекта;
- структуры кредита с выделением необходимых резервов;
- схемы последовательности строительных и монтажных работ;
- необходимых разрешений, согласований и результатов экспертиз (если требуется) и т.д.

Для получения кредита на строительство индивидуального дома заемщику помимо документов, требующихся для оформления стандартного ипотечного кредита, также необходимо иметь:

- проектную документацию и эскизные проекты предлагаемого к строительству здания;
- документы, подтверждающие право собственности или аренды на земельный участок, если он уже приобретен или арендован (с учетом всех имеющихся ограничений по использованию, выпиской из градостроительного регламента и иных ограничений, если они имеют место);
- отчет независимого оценщика об оценке стоимости земельного участка, на котором предполагается строить объект, или стоимости права его аренды;
- копии разрешения на строительство и результатов необходимых для строительства дома согласований и экспертиз (в том числе технические условия подключения к коммунальной инфраструктуре, обременения со стороны городских властей, градостроительный регламент и т.д.);
- копию контракта между заемщиком и строительной организацией-подрядчиком, где указана стоимость работ, даты начала и окончания строительства индивидуального жилого дома;
- подробную смету по всем материалам и работам, необходимым для возведения индивидуального дома;
- данные о подрядчике, который будет осуществлять строительство, включающие:
 - сведения о размере компании;
 - сведения об опыте работы;
 - лицензию (если требуется);
 - сведения о страховании гражданско-правовой ответственности (если предусмотрены).

Помимо перечисленных документов, в зависимости от сложности и специфики объекта, для рассмотрения кредитной заявки могут потребоваться дополнительные материалы.

5. УЧАСТИЕ ГОСУДАРСТВА В РЕАЛИЗАЦИИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ

В странах с переходной экономикой государство предусматривает различные способы регулирования деятельности, связанной с финансированием строительных проектов, особенно если речь идет о финансировании, которое осуществляют физические лица.

Например, в Бразилии в 2001 г. законодательные органы ввели правовой инструмент для отделения средств клиентов от капитала застройщика и их предохранения на случай несостоятельности последнего. Активы строящейся недвижимости юридически отделены от всего капитала застройщика (и зарегистрированы таким же образом). Наблюдательная комиссия, включающая представителей клиентов, отвечает за проверку хода строительства. В случае банкротства застройщика покупатели, в принципе, могут завершить строительство.

В Алжире использовался государственный гарантийный фонд для покрытия платежей, сделанных клиентами в адрес застройщика. Закон от 1993 г. о строительстве предусматривал программу продажи жилищных единиц до завершения строительства, а также возможность для застройщика требовать авансовые платежи от клиентов. Застройщик должен застраховать авансовые платежи от собственного банкротства за счет гарантийного фонда. В этих целях в 1997 г. был основан фонд, который начал действовать в 2000 г. Решение о предоставлении гарантий и определении размера выплаты принимается комитетом этого фонда, в состав которого не могут входить застройщики или заинтересованные стороны.

Как правило, в качестве обеспечения фонд рассматривает строящуюся недвижимость. Застройщики платят членские взносы и взносы, определенные на основе риска в размере от 1 до 2% за каждый проект (основные критерии — размер собственных средств застройщика, количество авансовых платежей, сведения о предыдущей деятельности застройщика и его положение, качество обеспечения). Фонд также оказывает содействие клиентам, проверяя соответствие затрат ходу строительства, и застройщиков, которые используют авансовые платежи. В конце 2004 г. (после пяти лет функционирования) было обеспечено 800 программ (\$ 500 млн). Теперь в распоряжении фонда есть база данных о деятельности застройщиков, необходимая для создания любой доступной рейтинговой системы застройщиков. Фонд пока не выполняет функцию сертификации, но в конечном счете будет заниматься установлением критериев качества¹.

¹ Информация любезно предоставлена представителем Всемирного банка г-ном L. Chiquier.

Регулирующие органы в ряде случаев вводят требование о минимальном размере капитала для застройщика в целях банковского кредитования и привлечения средств граждан. Так, Центральный банк Китая недавно принял ряд мер, упорядочивающих строительное финансирование: застройщики должны предоставлять банкам в обязательном порядке минимум 35% собственного капитала. Аналогично, в России правительство установило, что минимальный размер собственных денежных средств застройщика должен составлять 7% средств, привлеченных на основании договоров участия в долевом строительстве¹.

Далее рассмотрим механизмы финансирования жилья в Украине и Казахстане, поскольку экономические и правовые системы этих стран близки России.

5.1. Механизмы финансирования строительства жилья в Украине

В соответствии с Законом Украины от 15 декабря 2005 г. № 3201-IV "О внесении изменений в некоторые акты Украины" "объектами инвестиционной деятельности не могут быть объекты жилищного строительства, финансирование сооружения которых осуществляется с использованием негосударственных средств, полученных от физических и юридических лиц, в том числе в управление. Инвестирование и финансирование строительства таких объектов может осуществляться исключительно через (1) фонды финансирования строительства, (2) фонды операций с недвижимостью, (3) институты совместного инвестирования, (4) негосударственные пенсионные фонды, которые созданы и действуют в соответствии с законодательством, а также через выпуск беспроцентных (целевых) облигаций, номинированных в цене единиц такой недвижимости".

Рис. 3. Формы финансирования жилищного строительства в Украине



¹ См. п. 2 Постановления Правительства РФ от 21 апреля 2006 г. № 233 "О требованиях к размеру собственных денежных средств застройщика, порядке расчета размера этих средств, а также нормативах оценки финансовой устойчивости деятельности застройщика".

В соответствии с Законом Украины "Об институтах совместного инвестирования (паевые и корпоративные инвестиционные фонды)" институты совместного инвестирования — это корпоративный инвестиционный фонд или паевой инвестиционный фонд, который осуществляет деятельность, связанную с объединением (получением) денежных средств инвесторов с целью получения прибыли от вложения их в ценные бумаги других эмитентов, корпоративные права на недвижимость.

Таким образом, у инвестора в жилье формально остаются две возможности: фонд операций с недвижимостью и фонд финансирования строительства.

Закон Украины "О финансово-кредитных механизмах и управлении имуществом при строительстве жилья и операциях с недвижимостью" дает следующие определения фонда операций с недвижимостью и фонда финансирования строительства:

- "фонд операций с недвижимостью — средства, получаемые управляющим фондом операций с недвижимостью в управление, а также недвижимость и иное имущество, имущественные права и доходы, полученные от управления этими средствами;
- фонд финансирования строительства — средства, переданные управляющему фондом финансирования строительства в управление, которые используются или будут использоваться управляющим в будущем на условиях Правил фонда и договоров об участии в фонде финансирования строительства".

Фонд операций с недвижимостью и фонд финансирования строительства не являются юридическими лицами.

Статьей 5 этого Закона установлено, что "финансовые учреждения создают фонды по собственной инициативе... Целью создания фонда финансирования строительства является получение доверителями фонда финансирования строительства в собственность жилья. Целью создания фонда операций с недвижимостью является получение дохода собственниками сертификатов этого фонда операций с недвижимостью".

Фонд финансирования строительства может быть двух видов — А и Б. Для фонда финансирования строительства вида А текущую цену измеримой единицы объекта строительства, потребительские свойства объектов инвестирования, коэффициенты этажа и комфортности определяет застройщик, при этом он принимает на себя риск недостаточности привлеченных средств на сооружение объекта строительства. Для фонда финансирования строительства вида Б управитель определяет текущую цену измеримой единицы объекта строительства, коэффициенты этажа и комфортности и принимает на себя риск недостаточности привлеченных средств на сооружение объекта строительства. Управитель может создать фонд финансирования строительства вида Б только при наличии соответствующего разрешения на принятие управителем на себя коммерческих рисков¹.

Для создания фонда операций с недвижимостью финансовое учреждение должно разработать и утвердить Правила фонда операций с недвижимостью, инвестиционную декларацию и проспект эмиссии сертификатов фонда операций с недвижимостью, организовать размещение сертификатов фонда путем

1 См. ст. 11 Закона Украины "О финансово-кредитных механизмах и управлении имуществом при строительстве жилья и операциях с недвижимостью".

открытой продажи или непосредственного предложения заранее определенному кругу лиц¹.

Сертификат фонда операций с недвижимостью удостоверяет право собственника этого сертификата на получение части чистых активов фонда в денежной форме по истечении срока, на который был создан соответствующий фонд, и право требовать соблюдения ограничений прав доверительной собственности управителем².

Сравним преимущества и недостатки двух форм финансирования жилищного строительства: через фонд операций с недвижимостью и фонд финансирования строительства.

Преимущества финансирования через фонд операций с недвижимостью:

- простота ввода и вывода финансовых потоков;
- возможность организации со стороны инвесторов контроля за расходованием средств;
- возможность кумулятивного накопления инвестиционного дохода для застройщика;
- возможность последующего использования созданной недвижимости или ее части с целью получения дополнительного дохода;
- возможность использования сертификатов фонда в качестве залога для получения кредита и иного привлечения средств;
- возможность использования сертификатов фонда на вторичном рынке для перемещения и реформатирования финансовых потоков и собственников;
- возможность использования при ипотеке (программе с банком по кредитованию покупателя) сертификатов фонда в качестве залога;
- у фонда операций с недвижимостью есть перспектива его дальнейшего развития путем лоббирования нужных нормативных актов.

К недостаткам фонда операций с недвижимостью следует отнести дополнительные затраты по ценнобумажным вопросам (на наш взгляд, незначительные — десятые доли процента от стоимости проекта).

Фонд финансирования строительства преимуществ перед фондом операций с недвижимостью не имеет. Недостатки его таковы:

- все собранные в фонде финансирования строительства средства принадлежат инвесторам, поэтому инвестприбыль нужно выводить или у застройщика, или переуступкой прав собственности, которая при наличии ипотеки у покупателя невозможна. Возникает вопрос об оптимизации налогообложения;
- нет возможности контролировать деятельность финансовой компании;
- отсутствует возможность регулирования цены продажи квадратного метра жилья для контрактодержателя строительного проекта в случае понижения рынка;
- в случае выхода участника из фонда возникают дополнительные ценовые риски — проблемы текущей цены квадратного метра.

Положение о договоре о совместной деятельности, установленное Гражданским кодексом Украины, позволяет осуществлять совместное инвестирование жилищного строительства. По данному договору стороны (участники)

¹ См. ст. 25 Закона Украины "О финансово-кредитных механизмах...".

² См. ст. 37 Закона Украины "О финансово-кредитных механизмах...".

обязуются совместно действовать без создания юридического лица для достижения определенной цели. Совместная деятельность может осуществляться как на основе соединения вкладов участников (простое общество), так и без такого соединения¹. В связи с этим, по мнению многих украинских специалистов, непонятна рассмотренная выше новелла законодательства о способах инвестирования строительства жилья, она вносит противоречие в действующее законодательство Украины.

5.2. Государственная программа развития жилищного строительства в Республике Казахстан на 2005—2007 годы

В связи с недостаточными объемами жилищного строительства и не до конца доверяя рыночным механизмам, правительство Республики Казахстан предприняло противоречивую попытку вернуться в некотором смысле к старым методам организации финансирования строительства жилья.

С учетом наличия профицита бюджета, была предложена Государственная программа развития жилищного строительства в Республике Казахстан на 2005—2007 годы (далее — Программа), состоящая из следующих основных компонентов:

- 1) *развитие инфраструктуры акиматов* (аналоги российских муниципальных образований): решено возложить расходы на развитие и обустройство объектов инженерной (коммунальной) инфраструктуры на местные исполнительные органы (п. 5.1.1 Программы);
- 2) *строительство коммунального жилья*: ежегодное строительство в каждой области, городах Астане и Алматы по одному 100-квартирному жилому дому для последующего предоставления социально защищаемым гражданам жилья без права его приватизации (п. 5.1.5 Программы);
- 3) *строительство доступного жилья за счет государственных средств*: средства предоставляются застройщикам на конкурсной основе при условии, что стоимость построенного жилья будет ограничиваться \$ 350 за квадратный метр по стране и \$ 450 за квадратный метр в Алматы и Астане;
- 4) *увеличение доступности ипотечных кредитов*: Казахстанской ипотечной компании (КИК) поручено выдать ипотечных кредитов на один миллиард долларов под 10% годовых в национальной валюте на длительный срок с небольшим первоначальным взносом (явно не рыночное решение, поскольку КИК привлекает средства на рыночных условиях);
- 5) *развитие системы жилищных строительных сбережений*: создание более привлекательных условий, таких как уменьшение размера необходимых накоплений в жилищных строительных сберегательных банках до 25% стоимости жилья, увеличение срока кредита до 25 лет, увеличение размера поощряемой государством суммы вклада (п. 5.2.2 Программы).

При реализации доступного жилья населению приоритетное право на его приобретение в соответствии с Программой (п. 5.1.6) должно предоставляться:

- молодым семьям, имеющим детей;

¹ См. ст. 1130 Гражданского кодекса Украины.

- работникам государственных органов и учреждений, которые содержатся за счет средств государственного бюджета;
- работникам государственных предприятий социальной сферы.

С полным текстом Программы можно ознакомиться в приложении 4. Здесь лишь отметим, что ее нельзя оценивать как однозначно положительную. Реализация Программы проходит не очень успешно — это касается как объема и качества возводимого жилья, так и деятельности КИК в целом.

**ЧАСТЬ II. ПРАКТИКА
КРЕДИТОВАНИЯ ЖИЛИЩНОГО
СТРОИТЕЛЬСТВА В РОССИИ**

6. ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

При выборе источников финансирования жилищного строительства застройщики оценивают стоимость привлекаемых средств и их доступность. В российских условиях, как правило, таких источников четыре:

- 1) средства граждан, желающих приобрести жилье, — долевых участников строительства ("дольщиков");
- 2) средства крупных инвесторов;
- 3) средства участников фондового рынка (например, выпуск облигаций);
- 4) кредитные средства.

В табл. 1 приведены основные свойства указанных источников для жилищного строительства.

Как было показано в части I, распространенная зарубежная практика реализации проектов жилищного строительства предполагает, что организатор проекта девелопер (застройщик), как правило, из собственных средств и/или средств инвесторов финансирует разработку и согласование проектно-сметной документации и покупку/аренду земельного участка. Финансирование непосредственно строительных и монтажных работ, а также иных расходов осуществляется за счет привлеченного финансирования¹.

Таблица 1. Основные характеристики отдельных источников финансирования жилищного строительства в России

<i>Показатель</i>	<i>Средства граждан — долевых участников строительства</i>	<i>Средства инвесторов / партнеров</i>	<i>Средства, привлекаемые за счет выпуска облигаций / акций</i>	<i>Кредитные средства</i>
Платность	Беспроцентные средства	Зависит от индивидуальных договоренностей	Процент за пользование средствами, как правило, ниже стоимости банковского кредита. Затраты на эмиссию	Проценты за пользование кредитом
Срочность	До передачи квартир	До завершения строительного проекта	Определенные сроки, указанные в эмиссии	Установленные сроки
Возвратность	Возврат в форме построенного жилья	Возврат в виде прибыли или иной форме, по согласованию	Возврат в форме регулярных купонных выплат и выплаты основного долга в установленный срок	Возврат основной суммы долга в установленный срок

¹ См.: Collier, N.S., C.A. Collier, D.A. Halperin. 2002. Construction Funding..

Продолжение таблицы

Показатель	Средства граждан — долевых участников строительства	Средства инвесторов / партнеров	Средства, привлекаемые за счет выпуска облигаций / акций	Кредитные средства
Требования к застройщику	До 01.04.05* — отсутствовали. После 01.04.05 — наличие всех разрешений, оформление участия в собственности /аренду, наличие проектной декларации, ряд других требований	Определяются инвестором индивидуально, как правило, предъявляется требование финансовой состоятельности и опыта реализации проектов	Общие требования к эмитенту	Достаточный объем ликвидных активов, необходимых для обеспечения кредита
Уровень доверия к застройщику	Неопределенный, основанный, как правило, на поверхностных суждениях и законодательном регулировании	Достаточно высокий, часто зависит от индивидуальных отношений застройщика и инвесторов	Достаточный, зависит от кредитоспособности эмитента и оценки риска вложения средств	Достаточный, формирующийся при подготовке кредита
Возможности привлечения средств	Достаточно широкие, сильно зависят от общеэкономической и социальной обстановки	Достаточно узкие, определяются известностью и связями компании	Относительно узкие, зависят от кредитоспособности эмитента и оценки риска вложения средств	Относительно узкие, зависят от общеэкономической конъюнктуры и законодательного обеспечения
Характер поступления средств	Нестабильный, неспособный обеспечить ритмичность строительного процесса	Зависит от многих факторов, может быть нестабильным	Единовременное привлечение средств, обуславливающее проблему их размещения	Гарантированное финансирование в соответствии с графиком строительства (кредитной линии)
Степень риска для кредитора/инвестора (долящика)	До 01.04.05 — очень высокая. После 01.04.05 — рыночная	Зависит от индивидуальных условий, особенностей проекта, характеристик застройщика (финансово-экономического положения, наличия других незавершенных строительных проектов и др.)	Рыночная, зависит от условий реализации проекта и степени его проработанности	Рыночная, зависит от условий реализации проекта и степени его проработанности
Законодательное обеспечение	До 01.04.05 — отсутствовало. После 01.04.05 — комплексное регулирование	Договорные отношения и законодательство по инвестициям	Комплексное регулирование	Регулирование есть, но требуется совершенствование

* С 1 апреля 2005 г. вступил в силу Федеральный закон от 30 декабря 2004 г. № 214-ФЗ "Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации".

В России застройщик, как правило, не обладает достаточными активами в качестве обеспечения для получения кредита: земельный участок невозможно использовать в качестве залога, поскольку права собственности на него отсутствуют, залог строящихся объектов также затруднен, стоимость оборудования, принадлежащего застройщикам, которое может стать обеспечением по кредиту, по оценке экспертов рынка, составляет менее 10% стоимости возводимых строительной компанией объектов.

При этом следует учитывать, что застройщики часто привлекают для работы подрядные строительные организации, то есть могут совсем не иметь собственных основных средств. В этих условиях основным источником привлечения финансовых ресурсов являются средства инвесторов, а также граждан, желающих приобрести жилье.

6.1. Участие граждан в финансировании строительства многоквартирных домов

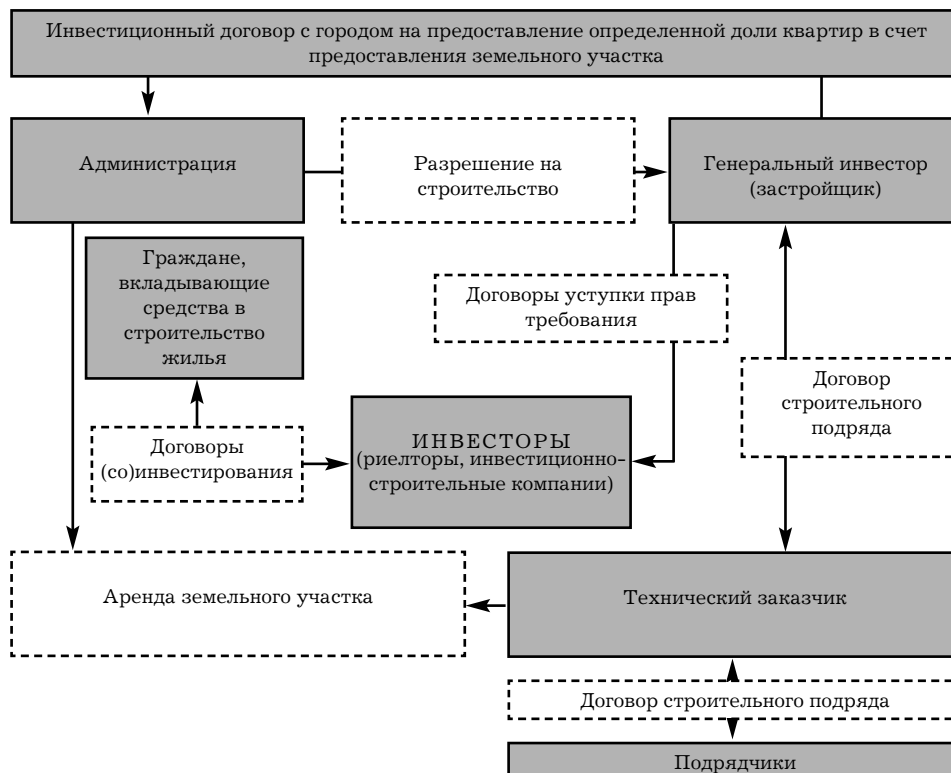
Из всего многообразия возможных источников финансирования жилищного строительства в России в последние годы более 80% всех проектов финансировалось за счет средств граждан, вкладывающих деньги в строительство квартир посредством долевого участия в многоэтажном жилищном строительстве. Причиной этого стало резкое сокращение государственных капитальных вложений в жилищное строительство в условиях становления рыночной экономики. Незрелость банковской системы и высокие ставки кредитования жилищного строительства и ипотечного жилищного кредитования, а также монопольное положение застройщиков на местных рынках недвижимости привели к тому, что уже на ранних этапах развития жилищного рынка в России застройщики для финансирования строительства жилья стали привлекать непосредственно средства граждан, желающих приобрести жилье.

Основные выгоды такого источника финансирования для застройщика:

- фактически бесплатное использование финансовых ресурсов;
- до 1 апреля 2005 г. контроль за использованием средств, привлеченных застройщиком от долевых инвесторов, осуществлялся достаточно слабо;
- до 1 апреля 2005 г. при привлечении средств от застройщика не требовалось раскрывать свою финансовую деятельность и предоставлять документы и материалы подобные тем, которые требуются, в частности, при предоставлении банковского кредита или выпуска облигаций.

В то же время реализация схемы долевого строительства для граждан, желающих приобрести жилье на различных этапах строительства, до введения в действие 1 апреля 2005 г. Федерального закона № 214-ФЗ "Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации" (далее — Закон № 214-ФЗ) была сопряжена со многими рисками.

Рис. 4. Инвестиционная схема строительства с использованием средств граждан до введения в действие Закона № 214-ФЗ



Права граждан, вкладывавших средства в строительство в первую очередь многоквартирных жилых домов с целью последующего приобретения квартир в собственность нередко нарушались. Например, внесенные гражданами средства на строительство одного дома направлялись застройщиками на строительство других домов, в результате чего произвольно менялись объекты обязательств и нарушались сроки их выполнения. Иногда после окончания строительства вместо передачи квартир застройщики возвращали гражданам использованные средства, внесенные на ранних стадиях строительства, а квартиры реализовывались по более высокой стоимости. Были случаи передачи прав на одну квартиру одновременно нескольким гражданам.

Гражданам, желающим приобрести строящиеся жилые помещения, предлагалось заключать один или несколько связанных договоров, например договоры подряда, купли-продажи, займа, простого товарищества, а также "о совместной деятельности", "инвестиционный договор", "о долевом инвестировании", " долевого строительства", "об уступке прав требований" и другие. Подобные сделки нередко заключались застройщиками, организациями, которым застройщики передавали права требования на строящиеся жилые помещения, а также их посредниками.

Закон № 214-ФЗ ввел понятие "застройщик". Застройщик обладает земельным участком под застройку на праве собственности или аренды, получает разрешение на строительство и имеет первичные права требовать от подрядчиков передачи результата строительства. Закон гласит: "Застройщик — юридическое лицо независимо от его организационно-правовой формы, имеющее в собственности или на праве аренды земельный участок и привлекающее денежные средства участников долевого строительства... для строительства (создания) на этом земельном участке многоквартирных домов и (или) иных объектов недвижимости, за исключением объектов производственного назначения, на основании полученного разрешения на строительство" (п. 1 ст. 2).

Отношения между "дольщиками" и организациями, привлекающими денежные средства граждан для жилищного строительства, по своему экономическому содержанию формально имеют некоторое сходство с инвестиционной деятельностью, регулируемой Федеральным законом от 25 февраля 1999 г. № 39-ФЗ "Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений". Однако для граждан жилое помещение в большинстве случаев не является объектом предпринимательской деятельности, а предназначено для их личного проживания. Поэтому Закон № 214-ФЗ отграничил вложение денежных средств в строительство как в объекты предпринимательской деятельности в целях извлечения прибыли от потребительских целей участия граждан в строительстве жилья нормой о том, что действие данного закона "не распространяется на отношения... связанные с инвестиционной деятельностью по строительству (созданию) объектов недвижимости (в том числе многоквартирных домов) и не основанные на договоре участия в долевом строительстве" (ч. 3 ст. 1).

Для защиты прав граждан, вкладывающих средства в жилищное строительство, и обеспечения формирования рынка доступного жилья Закон № 214-ФЗ ввел обязательное требование раскрывать в проектной декларации информацию о застройщике и проекте жилищного строительства (сведения об учредителях, реализуемых застройщиком проектах строительства, его финансовом положении и др.). Застройщик должен опубликовать проектную декларацию в средствах массовой информации (в том числе электронных) не позднее чем за 14 дней до заключения договора с первым участником долевого строительства. Застройщик может не публиковать проектную декларацию, если не желает рекламировать свою деятельность по привлечению денежных средств, но обязан представить ее любому заинтересованному лицу для ознакомления (ч. 2 ст. 19 Закона № 214-ФЗ). По требованию любого обратившегося лица застройщик также обязан представить учредительные документы, свидетельства о государственной регистрации, постановке на учет в налоговом органе и т.д. (ч. 2 ст. 20 Закона № 214-ФЗ).

Законом № 214-ФЗ установлена обязательность государственной регистрации договоров участия в долевом строительстве в Едином государственном реестре прав: "...договор заключается в письменной форме, подлежит государственной регистрации и считается заключенным с момента такой регистрации" (ч. 3 ст. 4 Закона № 214-ФЗ). В Федеральный закон от 21 июля 1997 г. № 122-ФЗ "О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и

сделок с ним" были внесены изменения, касающиеся особенностей регистрации таких договоров. В частности, установлено, что "в выписке из Единого государственного реестра прав, содержащей сведения о земельном участке, на котором создается объект недвижимого имущества, в состав которого входят жилые и нежилые помещения, являющиеся предметами договоров участия в долевом строительстве, помимо сведений об ипотеке указывается наличие зарегистрированных договоров участия в долевом строительстве..." (п. 1 ст. 24 Закона № 214-ФЗ).

Закон № 214-ФЗ установил для застройщика требование, согласно которому застройщик обязан передать участнику долевого строительства объект долевого строительства не позднее срока, который предусмотрен договором. В случае нарушения этого требования застройщик обязан уплатить участнику долевого строительства неустойку.

Закон № 214-ФЗ предусмотрел в качестве меры ответственности за нарушение застройщиком условий договора участия в долевом строительстве помимо возврата участнику долевого строительства денежных средств, уплаченных им в счет цены договора, также "уплату процентов на эту сумму за пользование указанными денежными средствами в размере одной трехсотой ставки рефинансирования Центрального банка Российской Федерации... Указанные проценты начисляются со дня внесения участником долевого строительства денежных средств... в счет цены договора до дня их возврата застройщиком участнику долевого строительства. Если участником долевого строительства является гражданин, указанные проценты уплачиваются застройщиком в двойном размере" (ч. 2 ст. 9 Закона № 214-ФЗ).

С целью повышения ответственности застройщиков, заключающих договоры долевого участия в строительстве, в соответствии с которыми права на созданные в результате строительства жилые помещения переходят от застройщика к участникам долевого строительства, Закон № 214-ФЗ предусмотрел внесение в Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях изменений, устанавливающих меры наказания за нарушение требований законодательства об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и (или) иных объектов недвижимости (ст. 25).

Однако практика применения Закона № 214-ФЗ выявила ряд существенных недостатков, которые не позволяли в полном объеме заработать предложенному механизму привлечения денежных средств физических и юридических лиц для строительства многоквартирных домов и иных объектов недвижимости.

Для устранения этих недостатков был принят Федеральный закон от 18 июля 2006 г. № 111-ФЗ "О внесении изменений в Федеральный закон "Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации" (далее — Закон № 111-ФЗ). Закон № 111-ФЗ позволил восстановить баланс интересов застройщика и участников долевого строительства при сохранении общих принципов защиты прав и законных интересов "дольщиков". В частности, он расширил перечень случаев, когда допускается привлечение средств граждан для строительства жилья, установил, что помимо заключения договоров участия в долевом строительстве денежные

средства могут привлекаться "путем выпуска... облигаций особого вида — жилищных сертификатов, закрепляющих право их владельцев на получение от эмитента жилых помещений... а также жилищно-строительными и жилищно-накопительными кооперативами" (подп. "б" п. 1 ст. 1 Закона № 111-ФЗ).

Изменение определения понятия "объект долевого строительства" обеспечило выполнение застройщиком обязанности передать участнику долевого строительства по окончании строительства не только конкретный объект долевого строительства, но и общее имущество многоквартирного дома и (или) иного объекта недвижимости (подп. "б" п. 2 ст. 1 Закона № 111-ФЗ).

Закон № 111-ФЗ установил возможность расторжения договора застройщиком в одностороннем порядке в случае нарушения участником долевого строительства своих обязательств по уплате цены договора: "...в случае наличия оснований для одностороннего отказа застройщика от исполнения договора... застройщик вправе расторгнуть договор не ранее чем через тридцать дней после направления в письменной форме участнику долевого строительства... предупреждения о необходимости погашения им задолженности по уплате цены договора и о последствиях неисполнения такого требования" (подп. "д" п. 8 ст. 1).

Закон № 111-ФЗ приблизил размеры санкций за невыполнение обязательств участника долевого строительства и застройщика к размеру ставки рефинансирования Банка России. При этом сохранен более высокий уровень защиты прав граждан: если участником долевого строительства является гражданин, то неустойка (пени) уплачивается застройщиком участнику долевого строительства в двойном размере. Также уточнен срок передачи объектов долевого строительства в многоквартирных многоквартирных домах (подп. "а" п. 5 ст. 1), установлена возможность досрочного исполнения договора (подп. "а" п. 7 ст. 1) и детализирована процедура передачи объекта долевого строительства.

Уточнена ответственность застройщика за нарушение качества объекта долевого строительства, обнаруженное в пределах гарантийного срока. Установлено, что застройщик не несет ответственности за недостатки (дефекты) объекта долевого строительства, например, "если докажет, что они произошли вследствие нормального износа... либо вследствие ненадлежащего его ремонта, проведенного самим участником долевого строительства или привлеченными им третьими лицами" (подп. "г" п. 6 ст. 1).

В целях обеспечения стабильности отношений участия в долевом строительстве уточнены случаи расторжения договора участником долевого строительства по решению суда и в одностороннем порядке.

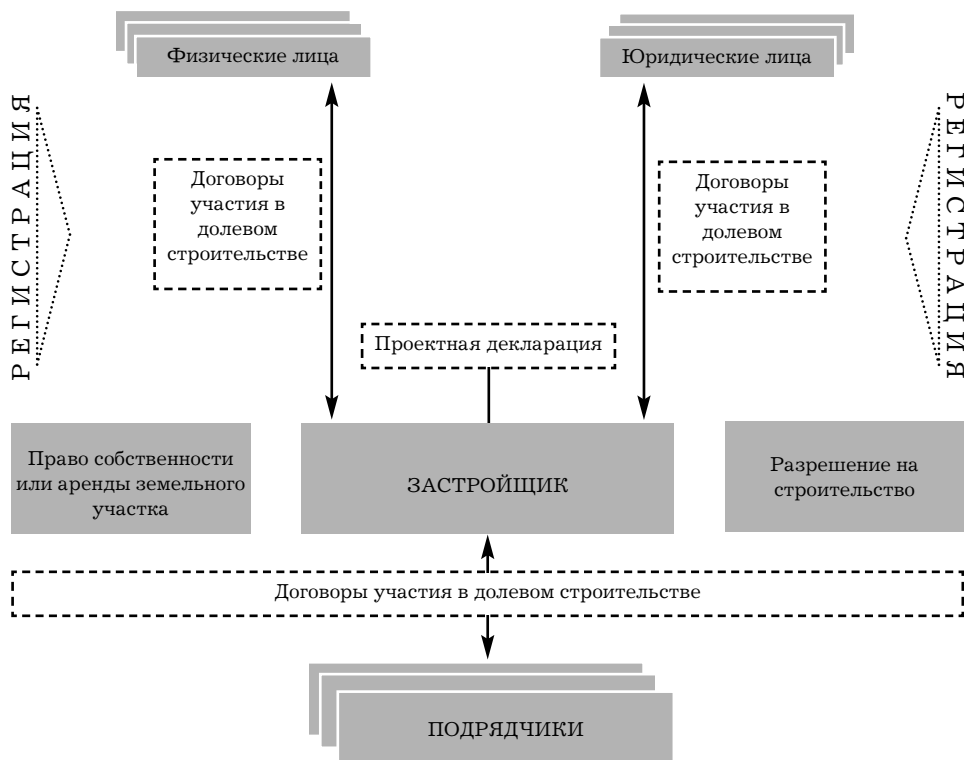
Введено регулирование порядка действий застройщика при уклонении или отказе участника долевого строительства от принятия объекта долевого строительства: "...при уклонении участника долевого строительства от принятия объекта долевого строительства в предусмотренный... срок... застройщик по истечении двух месяцев со дня, предусмотренного договором для передачи объекта долевого строительства участнику долевого строительства, вправе составить односторонний акт... о передаче объекта долевого строительства... При этом риск случайной гибели объекта долевого строительства признается перешедшим к участнику долевого строительства..." (подп. "в" п. 7 ст. 1).

Наиболее острой критике после вступления в силу Закона № 214-ФЗ был подвергнут механизм солидарной ответственности застройщика и банка перед участниками долевого строительства в случае, если банк выдает кредит под залог земельного участка и строящегося объекта недвижимости. Банки отказывались выдавать застройщикам кредиты на таких условиях. В этой связи Закон № 111-ФЗ исключил указанные нормы. Одновременно, чтобы создать условия для привлечения в жилищное строительство банковских средств предусмотрены равные права банков-кредиторов и участников долевого строительства по удовлетворению своих требований за счет обращения взыскания на предмет залога.

Закон № 111-ФЗ внес изменения в Федеральный закон от 21 июля 1997 г. № 122-ФЗ "О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним", направленные на сокращение сроков государственной регистрации договоров участия в долевом строительстве до 10 дней после регистрации первого договора участия, а также установил процедуру государственной регистрации расторжения такого договора (ст. 2 Закона № 111-ФЗ).

На рис. 5 представлена схема взаимоотношений участников строительного процесса, предполагающая долевое участие граждан.

Рис. 5. Инвестиционная схема строительства с использованием средств граждан после введения в действие Закона № 214-ФЗ



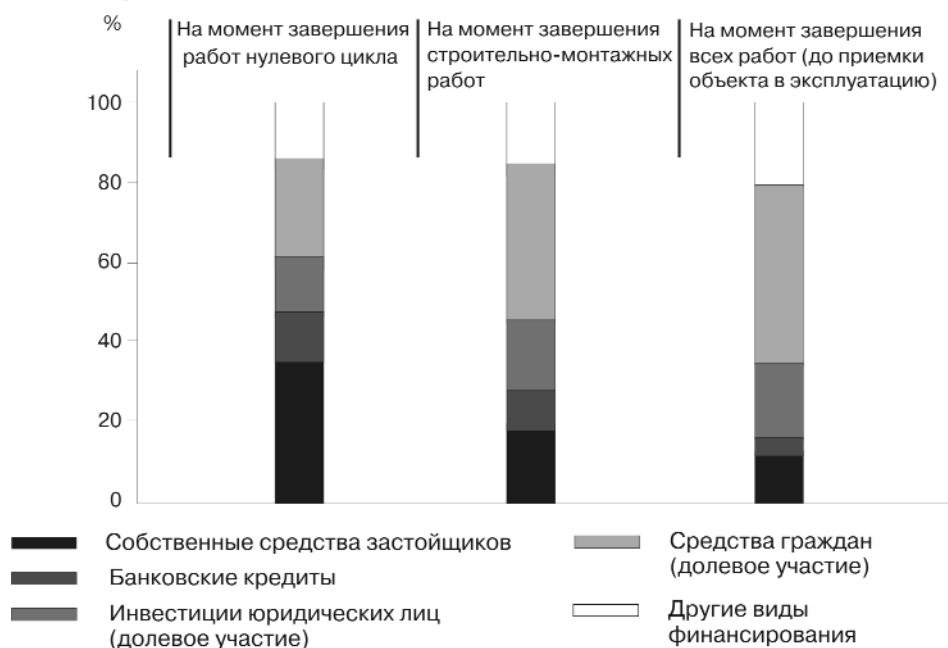
6.2. Анализ изменения структуры финансирования на различных этапах реализации строительного проекта

Принятие Закона № 214-ФЗ упорядочило, одновременно усложнив для застройщиков условия привлечения средств долевыми инвесторами и заставило обратить внимание на другие источники финансирования, и в первую очередь на банковские кредиты. Главная задача жилищной политики сегодня — создание условий для того, чтобы при финансировании жилищного строительства в России был гарантирован необходимый уровень защиты граждан, покупающих жилье. Компании должны, вкладывая собственные средства и привлекая банковские кредиты, строить здания, а потом либо продавать квартиры (в значительной мере через посредство ипотечных кредитов), либо сдавать в аренду.

Для анализа существующей ситуации в сфере финансирования жилищного строительства использованы результаты опроса представителей 52 крупных компаний, занимающихся жилищным строительством. Опрос проводился Институтом экономики города совместно с Росстроем в 2004 г. В частности, респонденты оценивали состояние и перспективы финансирования жилищного строительства в России.

На протяжении всего периода реализации строительного проекта структура его финансирования претерпевает значительные изменения. На рис. 6 эти изменения зафиксированы на момент завершения работ нулевого цикла строительства проекта, на момент завершения строительно-монтажных работ и на момент завершения всех работ (до приемки объекта в эксплуатацию).

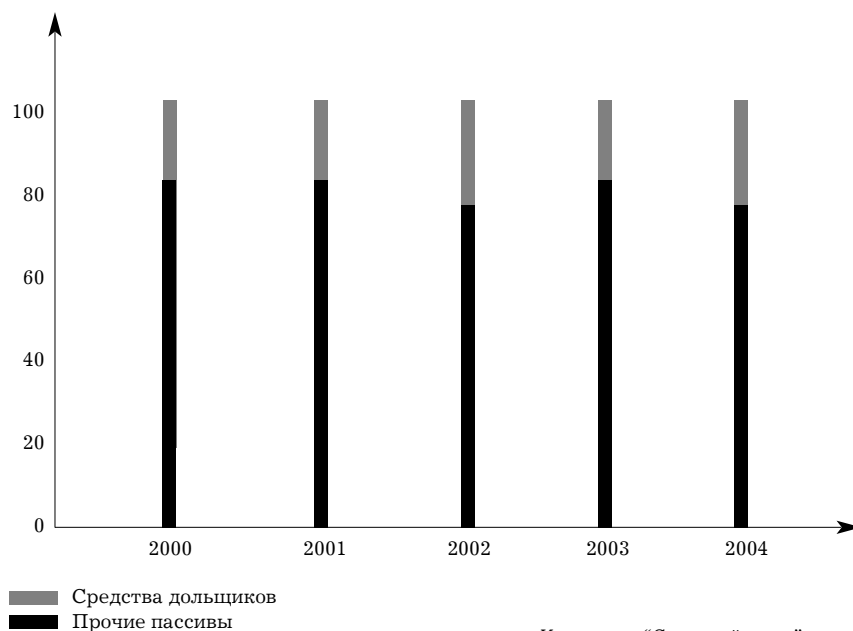
Рис. 6. Структура финансирования проектов жилищного строительства на разных этапах их реализации



На диаграмме видно, что с приближением дня приемки объекта в эксплуатацию в структуре финансирования увеличивается доля средств граждан и юридических лиц, участвующих в долевом строительстве (их общая доля увеличивается с 38% на момент завершения работ нулевого цикла до 70% на момент завершения всех работ, но до приемки объекта в эксплуатацию), и уменьшается доля собственных средств застройщика (с 35 до 10% соответственно). Доля кредитных источников в структуре финансирования проектов с приближением момента их завершения также уменьшается.

Чтобы проиллюстрировать значение средств долевого инвесторов для застройщиков, приведем пример баланса одной из крупнейших компаний Санкт-Петербурга - "Северный город"¹ (рис. 7). Продажи компании были ориентированы на реализацию квартир до момента сдачи дома по акту госкомиссии (более 97% всех квартир). Около 20% купленных квартир оплачивалось клиентами в сумме 100%-й предоплаты в момент заключения договора долевого участия в строительстве. Остальные дольщики предпочли воспользоваться рассрочкой с единовременной выплатой 10% долевого взноса. 18 мая 2005 г. "Северный город" вышел на рынок облигаций с займом на 0,2 млрд руб. Это уже второй облигационный займ компании, первый состоялся в 2002 г. Основное направление использования средств облигационного займа — замена средств дольщиков на ранних этапах строительства.

Рис 7. Доля средств дольщиков в валюте баланса, %

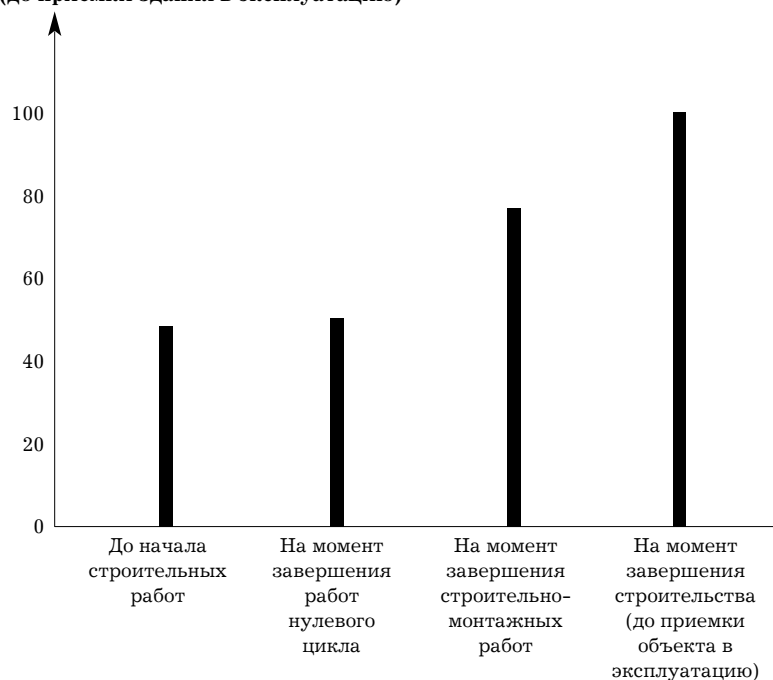


Источник: "Северный город".

¹ Компания "Северный город" (зарегистрирована 18 августа 1994 г.) является одной из компаний холдинга RBI, работающего в Санкт-Петербурге с 1993 г. Сегодня "Северный город" — это инвестиционно-строительная компания, входящая в пятерку крупнейших на рынке массового строительства Петербурга. За 11 лет работы холдингом построено 29 домов разного класса, квартиры в них приобрели 4750 семей. На конец 2005 г. в стадии строительства находились 8 объектов, расположенных в разных районах города. В компании работает 161 человек.

Принимая во внимание широкое распространение практики долевого строительства при реализации жилищных проектов, можно проанализировать стоимость квадратного метра жилья при заключении договоров долевого участия в строительстве на различных этапах реализации строительного проекта относительно конечной стоимости на этапе завершения строительства (до приемки объекта в эксплуатацию). На рис. 8 показано, как оценивается в среднем изменение стоимости долевого участия в реализации жилищных проектов (по итогам опроса представителей строительных компаний).

Рис. 8. Средняя стоимость квадратного метра жилья при долевом участии в проектах жилищного строительства на различных этапах их реализации, % стоимости квадратного метра жилья на этапе завершения строительства (до приемки здания в эксплуатацию)¹



Очевидно, что стоимость долевого участия в строительстве обратно пропорциональна рискам такого участия, то есть, при прочих равных условиях, чем выше риски, тем меньше стоимость участия. Как правило, основную часть дольщиков компании привлекают на завершающих этапах строительного-монтажных работ, когда риски долевого участия уже достаточно низки, а квартиры все еще дешевле их окончательной продажной стоимости.

Привлечение банковских кредитов практикуют 43 из 52 опрошенных строительных компаний. Причем большинство из них имеют опыт реализации более двух проектов с привлечением банковских кредитов.

¹ Оценка произведена до вступления в силу Закона № 214 - ФЗ.

7. РОЛЬ КРЕДИТОВАНИЯ В ФИНАНСИРОВАНИИ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

Согласно официальным данным Федеральной службы государственной статистики, на 1 января 2006 г. доля задолженности по кредитам в рублях, предоставленным кредитными организациями юридическим лицам отрасли строительства по отношению к суммарной задолженности по всем юридическим лицам составила менее 6%, по кредитам в иностранной валюте — менее 5%¹. По другим данным, доля кредитов, выданных строительным организациям, в общем кредитном портфеле российских банков не превышает 3%². Но, по мнению экспертов рынка, это не соответствует реальной ситуации. Доля кредитов, выданных застройщикам, в портфелях некоторых банков достигала в 2004-2005 гг. 15-30%, и из \$ 12,5 млрд, которые были инвестированы в 2003 г. в строительство в Москве, как минимум \$ 2,5 млрд приходится на банки.

Правда, объем недвижимости, в которую инвестировали российские банки, оценить крайне сложно, поскольку, как правило, подобные инвестиции делаются не напрямую, а через дочерние компании. Схема выглядит следующим образом: банк выдает кредит компании, а та инвестирует его в недвижимость. На балансе банка отображается выданный кредит, но, по сути, происходит вложение денег в недвижимость. По мнению экспертов, банки в большей степени интересуются коммерческой и торговой недвижимостью, нежели жилой. Инициаторы проектов строительства коммерческой недвижимости, не имея возможности привлекать средства долевыми инвесторами (частных лиц), уже на протяжении многих лет повышают открытость и прозрачность организационной и финансовой структуры проектов, так как это является необходимым условием привлечения финансирования от любых профессиональных финансовых институтов (начиная с банков и заканчивая иностранными инвесторами). Неудивительно, что именно коммерческая недвижимость стала полем, на которое впервые в России стали выходить зарубежные инвесторы и инвестиционные фонды недвижимости. Открытость и прозрачность бизнеса становится принципиальным условием для крупных институциональных инвесторов. По мнению управляющих партнеров зарубежных инвестиционных фондов недвижимости³, именно проекты создания коммерческих объектов в наибольшей степени соответствуют зарубежной модели создания и развития недвижимости.

Еще одним плюсом в пользу проектов коммерческого строительства является то, что источником погашения кредита в большинстве случаев становится рентный доход владельца здания. Рентные платежи предсказуемы, рынок аренды хорошо развит, формируется рыночная цена аренды на различные

¹ См.: Бюллетень банковской статистики. 2006. № 1 (21). (Региональное приложение).

² В данном разделе используются данные из аналитической записки "Практика привлечения финансирования строительным комплексом Российской Федерации", подготовленной рейтинговым агентством "Эксперт РА" (М., 2005).

³ См. интервью с руководителем отдела инвестиций в недвижимость компании Fleming Family & Partners и консультантом Morgan Stanley по российскому рынку недвижимости М. Куниным (Building Business. 2005. № 9).

классы объектов посредством балансирования спроса и предложения. Продажа зданий встречается гораздо реже, нет достаточной статистической базы, на основе которой можно было бы профессионально оценить стоимость объекта, поэтому застройщику придется предоставить действительно весомые доводы, обосновывая конкретную стоимость будущей продажи здания. Работники банков оценивают кредитование проекта для продажи как реальное, но неэффективное, так как, снижая собственные риски, банк потребует значительный дисконт на планируемую стоимость продажи объекта, что уменьшит размер доступного объема кредитных средств. Если сюда добавить распространенные проблемы, связанные с отсутствием четкой системы возврата НДС, и другие налоговые нюансы при продаже здания, то проекты, предусматривающие строительство коммерческих объектов для продажи, окажутся существенно менее привлекательными по сравнению с теми, что рассчитаны на рентную схему возврата инвестиций.

Жилищное строительство в России долгое время оставалось наиболее закрытой и непрозрачной отраслью не только строительства, но и экономики в целом. Подобная ситуация сложилась в том числе и потому, что у застройщиков жилья не было необходимости привлекать финансирование от профессиональных финансовых институтов. На протяжении последних 10 лет основным источником (до 80%) финансирования были средства граждан, желающих приобрести жилье и вкладывающих средства в его строительство на различных стадиях реализации проекта. Поскольку частные лица в большинстве своем не являются профессиональными инвесторами, для привлечения их средств не требовалось ни вести финансовую отчетность, ни раскрывать организационную структуру компании, ни предоставлять иную информацию, считающуюся обязательной при привлечении кредита или средств профессионального инвестора. В таких условиях вложения в жилую недвижимость оказывались достаточно рискованными, тем не менее людям приходилось участвовать в схемах долевого участия в строительстве в силу значительного превышения спроса над предложением и отсутствием предложения готового жилья в популярных сегментах. Для некоторых граждан участие в долевым строительстве становилось выгодным бизнесом и могло принести значительную прибыль, учитывая динамичный рост стоимости жилья, однако риск, повторяем, оставался высоким.

То, что отрасль была закрытой и непрозрачной, подтверждается тем, что из 15 облигационных выпусков строительных компаний, которые обращаются на российском фондовом рынке, 11 выпущены не компаниями непосредственно, а посредниками (к примеру, дочерними компаниями)¹. Это объясняется нежеланием строительных компаний раскрывать свою внутреннюю структуру и бюджет. Заимствуя таким образом средства на фондовом рынке, им удается сохранять закрытость, что отражается на условиях размещения облигаций и стоимости привлечения денег. По мнению аналитиков российского фондового рынка, облигации отечественных строительных компаний в большинстве случаев соответствуют термину *junk bonds* — "мусорные" облигации с высокой доходностью, низкой инвестиционной оценкой и высоким рисками. Более чем прохладное отношение инвесторов к таким облигациям обусловлено низкой

1 См.: Пашкова Н. Высокодоходные облигации строительной отрасли // Рынок ценных бумаг. 2005. №19 (298).

прозрачностью, запутанной организационной структурой компаний и неясностью финансовых потоков.

Принимая во внимание масштаб и социальную (политическую) значимость жилищного строительства в стране, государство в последние годы стало пристально следить за отраслью и пытается сделать ее более прозрачной, менее коррумпированной и монополизированной. Эффективность мер, предпринятых для повышения уровня прозрачности бизнеса, связанного со строительством жилья, неоднозначно оценивается субъектами рынка, тем не менее уже сам факт, что власть считает жилищное строительство одним из основных приоритетов, позволяет надеяться на то, что со временем отрасль станет привлекательной не только для внутренних инвесторов и кредиторов, но и для зарубежных финансовых институтов.

Сегодня кредитование жилищного строительства в России характеризуется рядом положительных моментов:

- суммы строительных кредитов весьма значительны (поэтому, с точки зрения транзакционных издержек и процедур оформления, проще выдать один кредит на строительство, чем 100 мелких кредитов физическим лицам);
- невозврат кредита в условиях роста цен на жилье становится менее вероятным;
- рентабельность жилищного строительства выше средней по рынку, что позволяет строителям привлекать кредиты по более высоким процентным ставкам.

Тем не менее банковские кредиты до сих пор не стали основным источником финансирования строительных компаний. По самым оптимистичным оценкам, доля банков не превышает 20-25% в общем объеме финансирования проектов жилищного строительства, тогда как в развитых зарубежных странах именно банковские кредиты обеспечивают основной объем финансирования жилищного строительства¹. Объяснение этому простое — прежде всего высокие риски кредитования жилищного строительства в России.

Во-первых, к числу рисков следует отнести отсутствие залога или же его недостаточность. Как правило, необходимость в кредите компания-застройщик испытывает на этапе выкупа серии площадок и тогда, когда начинает работать на них. Именно в это время, когда еще нечего не только продавать, но и рекламировать, нехватка денег долевыми инвесторами заставляет компанию обращаться за кредитом. После появления основных этажей новостройки потребители начинают активно инвестировать средства в дальнейшее строительство, так что необходимость в платных, банковских, деньгах, у застройщика отпадает. Во-вторых, фактором риска является непрозрачность строительной отрасли. Это проблема, которую должен отчасти решить вступивший в силу 1 апреля 2005 г. Закон № 214-ФЗ.

Небольшая доля кредитных средств, привлекаемых строительным сектором для финансирования жилищного строительства, — результат не только незаинтересованности банков кредитовать строительные компании, но и зачастую нежелания самих застройщиков идти в банк. Дело в том, что при работе с банками строители сталкиваются с целым рядом проблем: высокие процентные ставки, отсутствие гибкости в работе банков, желание последних участвовать в акционерном капитале, рискованные схемы финансирования.

1 См.: Collier, N.S., C.A. Collier, D.A. Halperin. 2002. Construction Funding..

Учитывая относительно высокие риски кредитования жилищного строительства, российские банки часто претендуют на роль соинвестора застройщика. В зарубежной практике подобные механизмы присутствует лишь в форме *мезонинного финансирования*¹. Что это такое? Заемщик, взяв стандартный банковский кредит, обеспеченный залогом земельного участка и возводимого объекта и составляющий до 70% необходимого финансирования по проекту, в случае необходимости привлекает дополнительный "мезонинный кредит" в объеме от 10 до 20% необходимого финансирования, который может быть не обеспечен качественным залогом (так как последний был использован при получении стандартного банковского кредита), а обеспечивается долей в прибыли проекта. Другими словами, банк, предоставляющий "мезонинный кредит", становится соинвестором проекта, получающим свою долю прибыли. "Мезонинное кредитование" более рискованно, чем обычное банковское кредитование, поэтому ставки по нему выше. Тем не менее участие банка в капитале строительного проекта позволяет ему в случае успешной реализации последнего получить существенную прибыль.

Решение задачи увеличения объемов жилищного строительства в целях формирования рынка доступного жилья требует расширения финансовой базы жилищного строительства за счет кредитных ресурсов. Для этого необходимо понять проблемы и изучить риски кредитования, ограничивающие использование кредитов отечественными застройщиками, а также проанализировать альтернативные способы привлечения ими средств, которые могли бы восполнить сокращение финансирования из основного пока источника — средств граждан, вкладывающих деньги в строительство жилья, что связано с вступлением в силу Закона № 214-ФЗ.

Одна из задач упомянутого выше опроса представителей крупных строительных компаний, проведенного в 2004 г. Институтом экономики города совместно с Росстроем, состояла в том, чтобы понять, на каких этапах реализации строительного проекта застройщики в большинстве случаев привлекают банковские кредиты. Ответы респондентов в целом подтвердили мнение экспертов о том, что, как правило, приобретение земельного участка и разработка (включая согласование) проекта осуществляется за счет собственных средств застройщика. Менее четверти застройщиков указали, что на этих этапах они привлекают банковские кредиты (рис. 9).

Рис. 9. Доля компаний, привлекавших банковские кредиты для финансирования различных этапов строительных проектов, %



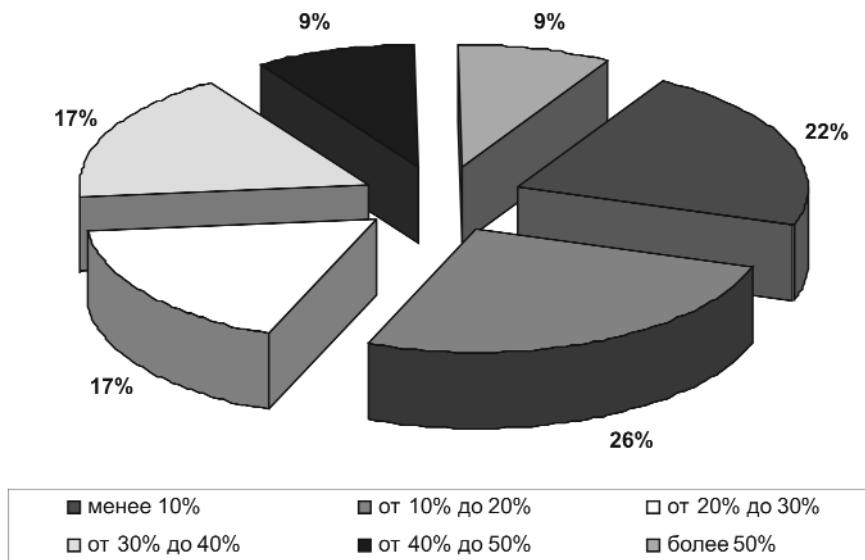
¹ См.: Cadman D., R. Topping . 2006. Property Development. 4th ed. New York.

Основная масса банковского кредитования привлекается на самых капиталоемких и материалоемких этапах — это работы нулевого цикла (фундамент, коммунальная инфраструктура и т.д.) и основные строительные-монтажные работы. На следующем этапе — отделочных работ — объем банковских кредитов резко сокращается, так как на этой стадии в проект обычно начинают более активно привлекаться долевики инвесторы и застройщик тем самым получает более дешевый источник финансирования.

В большинстве случаев ввиду дороговизны кредитных средств застройщики (на момент проведения опроса) предпочитали привлекать банковские кредиты лишь на отдельные работы или на покрытие кратковременных кассовых разрывов в период реализации проекта, стремясь использовать собственные средства, средства долевики инвесторов или иные привлеченные средства, которые бы обходились им дешевле банковского кредита (выпуск облигаций, ПИФы, привлечение крупных инвесторов и другие источники).

Важным предметом анализа стал показатель соотношения суммы кредита и общей стоимости проекта, который характеризует роль банковских кредитов в общей схеме финансирования строительных проектов. Респонденты оценили долю банковских кредитов в общей стоимости проекта в среднем на уровне 25% (рис. 10). При этом для разных компаний характерен существенный разброс значения показателя (от 70 до 5%). Из ответов респондентов видно, что банковское кредитование строительных проектов пока не может считаться основной формой финансирования жилищного строительства в России. Можно предположить, что с развитием рынка роль кредитов в финансировании проектов станет более значимой, а различия между строительными компаниями по этому показателю будут постепенно уменьшаться.

Рис. 10. Показатель соотношения суммы кредита и общей стоимости проекта, на реализацию которого он привлекался



Рассматривая возможность привлечения банковского кредита, застройщик в первую очередь оценивает размер процентной ставки за пользование кредитными средствами. Анализ соответствующей статистики свидетельствует, что, например, в 2004 г. застройщики привлекали банковские кредиты по процентным ставкам от 15 до 25% (при среднем значении 19,5% годовых для рублевых кредитов), и разброс значений обусловлен в основном особенностями залога, сроками кредитования и другими характеристиками кредитов.

Если сравнить среднюю ставку, по которой в 2004 г. строители привлекали кредиты, со средней ставкой рефинансирования (учетной ставкой) Банка России в том же году (13%) и средней ставкой по кредитам предприятиям и организациям, выдаваемым в российских рублях¹ (11,5%), то можно сделать вывод, что банки пока рассматривают строительство как достаточно рискованный бизнес, кредитование которого возможно при условии увеличения процентной ставки на величину, необходимую для управления существенными рисками (рис. 11). В то же время банкиры учитывают и значительную доходность кредитования строительных проектов в том случае, если они успешно реализуются. Если говорить о статистике дефолтов, то, по мнению экспертов рынка (работники Сбербанка России и Внешторгбанка), за последние 3-4 года относительно крупные проекты, в которых использовалось банковское кредитование, предоставленное крупнейшими банками, и имелись трудности с возвратом кредитных средств, можно пересчитать по пальцам.

Рис. 11. Сопоставление процентных ставок по кредитам, %



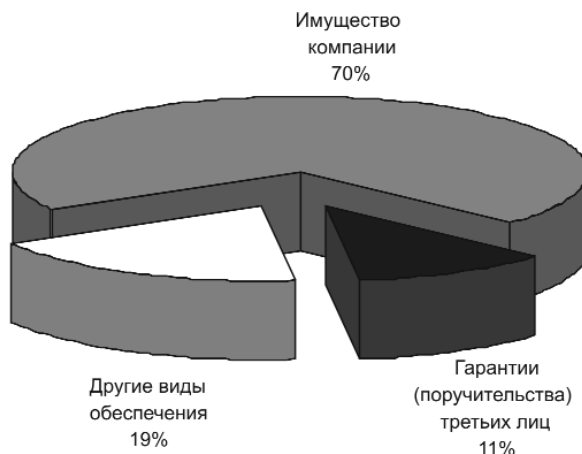
С развитием банковского кредитования застройщиков, увеличением конкуренции между кредитными институтами и уменьшением рисков кредитования жилищного строительства следует также ожидать уменьшения различий в уровне процентных ставок по схожим кредитам. В частности, в начале 2006 г. Сбербанк России выдавал кредиты на строительство и эксплуатацию объектов недвижимости сроком до 10 лет уже по ставке 13% годовых в рублях².

1 По операциям кредитных организаций на все сроки до одного года по России в целом без учета Сбербанка России в среднем за 2004 г. Информация опубликована в "Вестнике Банка России".

2 По сообщению "Кредитного вестника" (2006. № 59), "Сбербанк продумал новую схему кредитования застройщиков жилья, позволяющую обойти жесткие положения закона о долевом строительстве".

К числу проблем развития кредитования жилищного строительства относится проблема недостаточности залога в большинстве проектов строительства жилья. Земельного участка и строящегося объекта часто бывает недостаточно для получения необходимого объема кредитных средств, в первую очередь в связи с низким предельным отношением суммы кредита к стоимости залога (LTV). Отсутствие развитого рынка земельных участков, сложность оформления незавершенного объекта строительства, общая продолжительность и бюрократизированность процедур оценки и регистрации объектов для их реализации (как вследствие обращения взыскания, так и при добровольной реализации объекта застройщиком) делают земельный участок и строящийся объект как объект залога недостаточно ликвидными. Учитывая это, банки редко поднимают уровень LTV по таким объектам до 50%. Для привлечения дополнительного объема кредитных средств требуется дополнительное обеспечение (другие объекты компании, оборудование, акции, гарантии и/или поручительства третьих лиц).

Рис. 12. Виды обеспечения кредитов на строительство



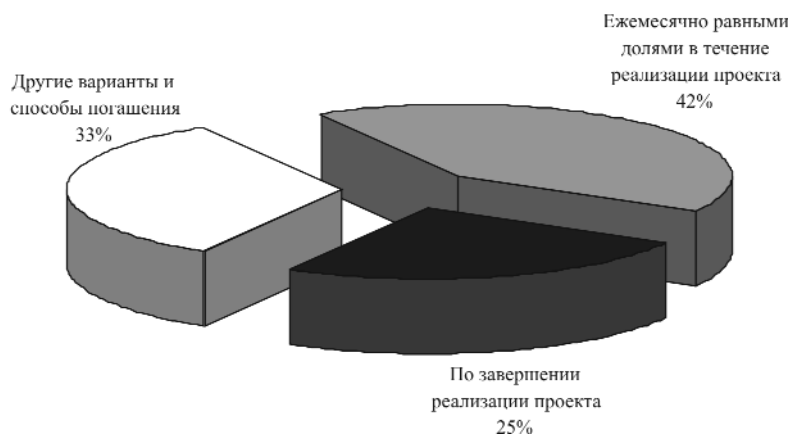
Анализ ответов представителей строительных компаний показал, что в подавляющем большинстве случаев обеспечением по банковским кредитам становится имущество компании, включая права на земельный участок под строящимся объектом (рис. 12). На втором месте — гарантии (поручительства) третьих лиц. Это обеспечение имеет существенное значение при строительстве социального жилья, поручителям по займам для которого часто становятся местные и региональные органы власти (администрации).

В отличие от зарубежной практики, большинство опрошенных строительных компаний привлекали банковские кредиты на условиях возврата основной суммы и уплаты процентов ежемесячно равными долями (рис. 13). Лишь четверть компаний использовали наиболее распространенную в зарубежной практике схему погашения кредита, то есть возвращали сумму кредита по завершении реализации проекта. Анализ показывает, что большинство банковских кредитов, привлекаемых строительными компаниями, пока не соот-

ветствуют понятию "проектное финансирование", основным условием которого является то, что заемные средства привлекаются лишь под залог объектов и имущества компании, непосредственно связанных с реализуемым проектом.

В случае проектного финансирования возврат основной суммы долга обеспечивается за счет реализации проекта, так как ни на какие другие источники поступлений компании (если таковые имеются) кредитный институт претендовать не может. Первые поступления от реализации проекта могут появиться лишь в результате продажи построенных объектов или сдачи их в аренду, возможно также реструктурирование (рефинансирование) строительного кредита в ипотечный, с более низкими процентными ставками. Для такой схемы финансирования характерно, что в течение определенного периода, от года до двух лет, застройщик освобожден от выплаты основного долга (он платит только процент за пользование кредитными средствами, а в ряде случаев может быть освобожден и от выплаты процентов) и осуществляет работы по подготовке площадки, возведению здания. В этот период у него нет свободных средств, связанных с реализуемым проектом, за счет которых он мог бы выплачивать долг банку. Только после завершения основных строительных работ появятся первые поступления от реализации проекта, которые могут быть направлены на выплату основного долга кредитному институту.

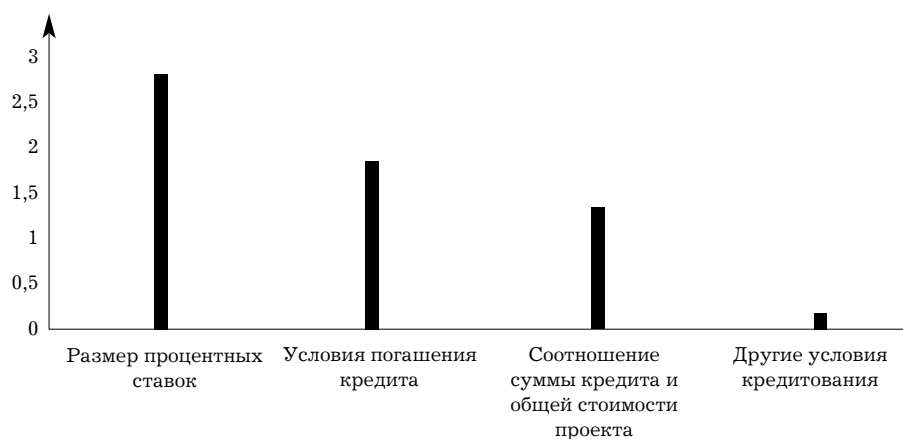
Рис. 13. Способы погашения кредита



Таким образом, если застройщик выплачивает основной долг банку в течение реализации проекта, очевидно, должны быть иные источники поступлений, не связанные с реализацией проекта, за счет которых возможны такие выплаты. Эта схема характерна для ситуации, когда банки считают слишком рискованным принимать в качестве обеспечения только объекты и имущество компании, непосредственно связанные с финансируемым проектом, и рассчитывать только на поступления от проекта как основного источника погашения кредита. Получить кредит можно, только предоставив иные формы обеспечения и/или источники погашения займа.

Чтобы практика "классического" проектного финансирования развивалась в России, необходимо повысить ликвидность основного вида обеспечения — земельного участка и строящегося объекта. Процедуры передачи прав на земельный участок, регистрации, оценки и передачи прав на объекты незавершенного строительства должны быть усовершенствованы.

Рис. 14. Статистика ответов представителей строительных компаний на вопрос "Какие условия кредитования строительства являются для вас наиболее значимыми?" (4 — наивысший приоритет, 3 — следующий по значению и т.д.)



Более 85% строительных компаний, участвовавших в опросе, указали, что наиболее значимым аспектом банковского кредитования для них является размер процентной ставки за пользование кредитом (рис. 14). Вторым по важности вопросом компании признали условия погашения кредита. В наименьшей степени застройщиков волнует вопрос о соотношении размера кредита и общей стоимости проекта. Последнее подтверждается разнообразием условий соотношения размера кредита и общей стоимости проекта по привлекаемым застройщиками кредитам (рис. 10), при этом лишь единичные компании пользовались банковским кредитом, который составлял более 50% общей стоимости проекта. Тем не менее, учитывая мировую практику, можно прогнозировать, что по мере снижения процентных ставок по кредитам и повышения конкуренции между банками, которые будут предлагать все более разнообразные схемы погашения кредитов, вопрос о соотношении размера кредита и общей стоимости проекта будет выходить на первое место по актуальности для застройщиков, стремящихся использовать банковские кредиты для финансирования строительных проектов.

8. ПОДХОДЫ БАНКОВ К КРЕДИТОВАНИЮ СТРОИТЕЛЬСТВА

8.1. Оценка привлекательности банковского кредитования жилищного строительства для застройщиков

К преимуществам банковского кредита по сравнению с другими источниками финансирования эксперты относят относительную простоту технологии получения средств и схему предоставления кредита, учитывающую конкретные потребности того или иного проекта с точки зрения суммы, этапов реализации и сроков. В то же время банк в значительной степени (хотя и в меньшей, чем при партнерстве с соинвестором) контролирует ход реализации проекта и соблюдение принципа целевого использования финансовых ресурсов, предоставленных в рамках кредитного договора, зачастую вмешиваясь в управленческие функции застройщика.

К преимуществам долговых ресурсов (то есть средств, полученных от продажи облигаций) для строителей следует отнести так называемый эффект финансового рычага и относительно ограниченное вмешательство инвесторов в управление проектом. Другая форма финансирования строительства — доленое финансирование — позволяет получить финансовые ресурсы по меньшей стоимости: стоимость акционерного капитала, как правило, значительно ниже, чем финансовых ресурсов, привлеченных в рамках облигационных и кредитных займов. Однако в данном случае речь идет лишь о формальной стороне вопроса, то есть о стоимости получения финансовых ресурсов посредством эмиссии акций либо прямого инвестирования. На практике же, как отмечают эксперты, деньги соинвесторов зачастую оказываются довольно дорогими, что обусловлено различными причинами.

Учитывая сегодняшний уровень рентабельности проектов в сфере недвижимости, привлечение соинвесторов, с которыми придется делиться прибылью, обходится дороже, чем использование кредита, стоимость которого определена кредитным договором и не зависит от успешности проекта в целом. Выбирать между средствами дольщиков и банковским кредитованием нужно исходя из следующего правила: если процентный рост стоимости недвижимости на протяжении инвестиционно-строительного цикла существенно превышает банковский процент по кредиту, то застройщику гораздо выгоднее взять банковский кредит, нежели привлекать долевых инвесторов.

Прибыль при кредитном финансировании окажется больше. Это стали понимать в первую очередь те строительные компании, которые готовы повысить прозрачность своего бизнеса, чтобы иметь возможность привлекать банковские кредиты. Компании же, не готовые работать по прозрачным схемам, предпочитают привлекать средства долевыми инвесторами, даже если это не самый эффективный источник финансирования.

Таким образом, все больший интерес к банковским кредитам проявляют компании, в том числе и компании-застройщики, которые нуждаются для финансирования крупных долгосрочных проектов в значительных объемах дешевых финансовых ресурсов и в то же время не желают разделять с кем-либо прибыль или не имеют предложений от достаточно профессиональных партнеров. В качестве примера можно привести деятельность группы компаний «ПИК» (далее — Группа). Доля привлеченных средств в общем объеме источников финансирования инвестиционно-строительной деятельности Группы варьируется в пределах 65–70% в зависимости от конъюнктуры рынка (рис. 15). Структура заемных средств Группы включает облигационные и вексельные займы, банковские кредиты, приобретение имущества в лизинг. На рис. 16 представлена динамика изменения этой структуры, отражающая тенденцию к сокращению объема облигационных займов и увеличению доли банковского кредитования.

Рис. 15. Источники финансирования строительной деятельности группы компаний «ПИК»

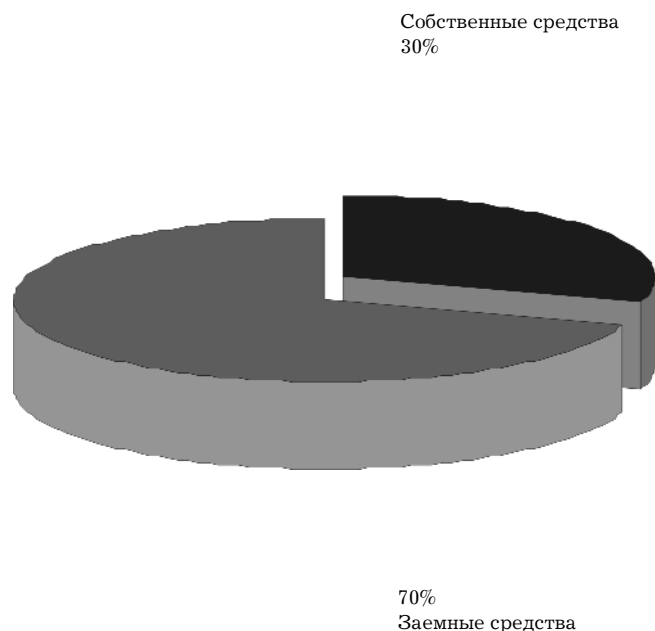
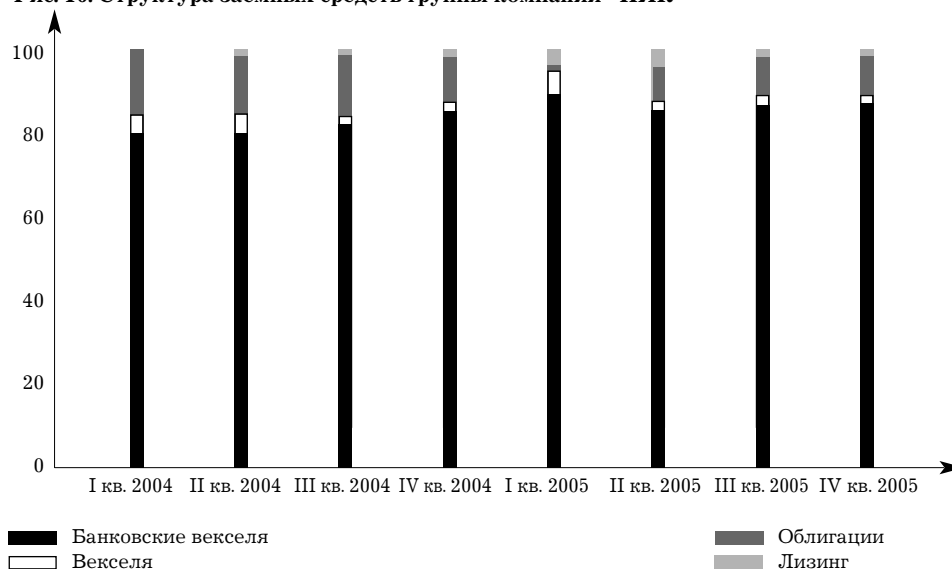


Рис. 16. Структура заемных средств группы компаний «ПИК»



По состоянию на 1 января 2006 г. объем банковских кредитов в кредитном портфеле Группы составил более \$ 570 млн. Постоянное наращивание объемов инвестиций в жилищное строительство и динамичное развитие Группы приводит к тому, что общий объем кредитования ее предприятий постоянно увеличивается¹.

8.2. Требования, предъявляемые банками к застройщикам, и условия кредитования

Вопрос о выдаче кредита обычно рассматривается в несколько этапов². Чтобы оценить возможность предоставления кредита и определить условия кредитования, банк оценивает качество и эффективность проекта, рассматривает его бизнес-план и предполагаемых участников, проводит маркетинговые исследования, чтобы понять место данного проекта на рынке, его конкурентные позиции. Банк также осуществляет финансовый анализ денежных потоков по проекту и возможности застройщика по погашению кредитных обязательств. В ходе последующей строительной экспертизы анализируется состояние проекта и его параметров, детально рассматриваются сроки, стоимость, оценивается залоговая стоимость проекта. После юридической экспертизы и переговоров по условиям (сумма кредита, процентная ставка, условия досрочного погашения) проект рассматривается кредитным комитетом.

Проект анализируется настолько глубоко, насколько это возможно. Проверяются все участники проекта, изучаются ставки аренды, затраты по проекту, тенденции развития жилищного рынка. Проводится всесторонняя оценка как финансовых показателей проекта, так и возможных источников погашения кредита. В финансировании каждого проекта могут существовать ограни-

¹ В разделе использованы материалы конференции "Российский рынок жилья: стратегии качественного роста", проведенной 8 февраля 2006 г. (организатор — Сбербанк России, Москва).

² При подготовке параграфа использовались материалы "ЛИГАБизнесИнформ" (<http://www.liganet/>).

чения: лимит на один проект; объем свободного денежного потока, генерируемого проектом, который будет направлен на выплату суммы основного долга и процентов; рыночная стоимость активов, предлагаемых в обеспечение, которая должна превышать объем финансирования.

Таким образом, чтобы получить кредит, застройщик должен располагать определенным опытом, обладать финансовым потенциалом, иметь на балансе соответствующие активы. При обосновании суммы кредита просчитывается себестоимость строительства, реализационная стоимость проекта и определяется способность застройщика погасить кредит, то есть оценивается успешность проекта. Основными причинами отказов в предоставлении кредита, по оценке экспертов, являются недостаточность опыта по реализации аналогичных строительных проектов или недостаточность материально-технической базы, отсутствие полного пакета документов на строительство, договора генподряда.

Ключевыми условиями кредитования являются установление этапа жилищного строительства, на котором банк готов предоставить кредит, доля собственных средств застройщика/инвестора в общем бюджете проекта, срок кредитования, процентная ставка, вид и величина залога.

Несмотря на понятное желание застройщиков привлечь кредитные средства на самых ранних этапах реализации проекта, необходимо вкладывать собственные средства на этапе приобретения прав на земельный участок и получения разрешений на строительство. Чем лучше отношения с банком, тем раньше застройщик может получить финансовые ресурсы. Если же он впервые обращается в банк, то кредитная заявка, как правило, рассматривается только тогда, когда уже есть согласованный проект¹.

Реализация каждого проекта жилищного строительства состоит из четырех стадий: девелопмент (разработка проекта, поиск спонсоров/инвесторов, получение всех согласований и разрешений, определение круга и функций участников проекта), строительство, стадия погашения кредита и стадия получения прибыли. Обычно банки вступают в строительный проект только при условии успешного завершения первой фазы, то есть когда определены и зафиксированы все исходные показатели проекта.

Банки, как консервативные структуры, предпочитают принимать на себя минимальные риски и поэтому рассматривают возможность предоставления кредита тогда, когда решены все вопросы, связанные с землей, и получены разрешения на строительство. В идеале — когда завершен нулевой цикл работ. При этом условия кредитования становятся для девелопера более благоприятными по мере того, как проект близится к завершению.

Ставка кредита, предлагаемая отечественными банками, очень часто зависит от характера взаимоотношений заемщика и кредитора, но редко опускается ниже 12% и не поднимается выше 20% (в рублях), в среднем она составляет 13-15%. Срок кредитования варьируется от трех до семи лет.

Одним из важнейших условий кредита является наличие соответствующего ликвидного обеспечения. Чаще всего обеспечением выступают имущественные права на строящийся объект, права на земельный участок, акции проектной компании (SPV²), образованной для реализации проекта (или уже су-

1 В настоящее время Внешторгбанк декларирует вывод на рынок нового продукта — это покупка земельных участков для застройщиков на кредитной основе.

2 Special Purpose Vehicle — специальная проектная компания, которая, как правило, организуется для реализации крупного строительного проекта.

ществующей). При этом банки нередко требуют дополнительного обеспечения в виде имущества компании или поручительства третьих лиц.

К числу существенных условий банковского кредитования следует отнести также контроль со стороны банка за ходом реализации проекта и целевым использованием финансовых ресурсов. Как правило, банки устанавливают графики погашения кредита и в дополнение к штатным специалистам, отслеживающим реализацию проекта, нередко привлекают независимых экспертов. Возможность банка контролировать ход реализации проекта предусматривается в контракте. В процессе реализации проекта банку-кредитору подается отчетная документация, представители банка проводят плановое и внеплановое инспектирование. В той части кредитного контракта, где изложены обязанности заемщика, приводятся условия подачи отчетной информации. В случае их нарушения предусмотрены штрафные санкции или расторжение договора.

Специалисты банков полагают, что мешают развитию банковского кредитования в сфере недвижимости в первую очередь непрозрачность самого рынка и низкий уровень профессионализма застройщиков. Л. Рыбин, начальник отдела проектного финансирования "Райффайзенбанка Украина" отмечает: "Девелоперы должны понимать, что банки не дают деньги просто под залог существующих или будущих объектов недвижимости, а, в первую очередь, оценивают качественный состав и уровень профессионализма участников проекта — спонсоров, консультантов, генподрядчиков, проджект-менеджеров и т.д. Дилетанты крайне редко создают успешный и продаваемый продукт, а любое сомнение в успехе негативно влияет на желание банка участвовать в проекте и, соответственно, удорожает стоимость финансирования"¹.

8.3. Проблемы взаимоотношений строительных компаний с банками

Экономическое положение сферы жилищного строительства, закрытость, монополизм и наличие теневых расходов привели к тому, что Банком России было принято решение включить строительную отрасль в зону повышенного риска, что значительно усложнило процедуру получения в банках кредитов строительными компаниями. Ситуация, сложившаяся в строительной сфере, крайне негативно сказалась и на инвестиционной привлекательности строительной отрасли для зарубежных инвесторов. В большинстве развитых стран недвижимость — это доходная и престижная сфера бизнеса. В России же большинство банков пока неохотно работают с застройщиками.

Развитие банками кредитования застройщиков жилья в России, по данным исследований² и мнению экспертов, тормозится прежде всего наличием таких проблем, как:

- высокий уровень рисков кредитов на жилищное строительство;
- высокие риски, возникающие из-за трудностей получения разрешений на строительство и ввод построенного жилья в эксплуатацию;
- отсутствие у застройщиков прав собственности (долгосрочной аренды) на земельный участок, что могло бы служить обеспечением по кредиту;
- низкая ликвидность объектов незавершенного строительства;

¹ <http://www.liga.net>

² Например, исследования "Оценка масштабов и динамики изменения платежеспособного спроса на жилье и объемов жилищного строительства в России", выполненного экспертами Института экономики города по заказу ОАО "Банк внешней торговли" (Внешторгбанк") в начале 2004 г.

- низкий уровень прозрачности финансово-хозяйственной деятельности предприятий строительной отрасли.

Рассмотрим более подробно некоторые проблемы, затрудняющие развитие кредитования жилищного строительства.

Высокий уровень рисков кредитов на строительство жилья

Эта комплексная характеристика кредитования жилищного строительства обобщает все приведенные в настоящем разделе проблемы взаимоотношений строительных компаний с банками. Понятие "высокий уровень рисков", так же как и "низкий", относительно. Инвесторы и кредиторы, рассматривая всю палитру финансового и проектного рынка, составляют свой инвестиционный и/или кредитный портфель, соблюдая правило сбалансированности взятых рисков и прогнозируемой доходности. Тем не менее риски, связанные с инвестициями и кредитованием проектов жилищного строительства в России, сегодня существенно выше тех, что связаны с использованием альтернативных инструментов для вложения капитала (ипотечное кредитование, розничное кредитование, инвестирование в готовые объекты недвижимости и др.), поэтому при выборе объекта инвестирования и тем более кредитования финансовые институты склонны отказаться от высокорискованных проектов в пользу более надежных, пусть и менее прибыльных. Особенно это касается кредитных институтов, основной источник заработка которых не реализация проекта как такового, а гарантированный процентный платеж за пользование кредитными средствами в течение оговоренного срока. Если инвестиционный банк готов поступиться определенными задержками и потерями в краткосрочном периоде ради успешной и выгодной для себя реализации проекта (поскольку, как правило, инвестиционные банки участвуют в капитале проекта и ориентированы в первую очередь на прибыль от его успешной реализации), то кредитные институты заинтересованы главным образом в регулярном и надежном процентном платеже, который может быть обеспечен лишь за счет профессионального и эффективного управления проектом в период его реализации.

Высокие риски из-за трудностей получения разрешений на строительство и ввод построенного жилья в эксплуатацию

Привлекательность тех или иных источников финансирования для застройщиков определяется стоимостью привлеченных денег, их доступностью, гибкостью графика предоставления и рядом других параметров.

Для эффективной организации процесса жилищного строительства застройщику необходимо равномерно получать средства. К примеру, для строительства в течение 6-8 месяцев 100-квартирного дома в Подмосковье стоимостью 140 млн руб. (100 квартир по 60 м² при средней цене 22 тыс. руб./м² — около \$ 800/м²) застройщику требуется денежный поток объемом 20-25 млн руб. в месяц. Однако это условие справедливо для ситуации, когда все согласования и разрешения появляются в срок. На деле же спрогнозировать, когда они будут получены, весьма затруднительно. Анализ существующих в жилищном строительстве проблем показал, что основные из них крупнейшие

строительные компании склонны связывать с несовершенством процедур согласования и экспертизы при реализации проекта. Первоочередным шагом на пути решения этих проблем строители называют совершенствование сложившейся системы согласований, и в частности сокращение времени и количества организаций, участвующих в согласовании и проведении экспертиз строительных проектов.

Субъективизм и непредсказуемость согласительных процедур и процедур получения разрешений на строительство и ввод построенного жилья в эксплуатацию делает кредитные заимствования на цели жилищного строительства весьма рискованными. Часто застройщик вынужден растягивать срок строительства объекта из-за отсутствия необходимых согласований или разрешений. Увеличение срока возведения объекта особенно опасно для проектов, привлекающих банковские кредиты, так как увеличение сроков приводит к росту себестоимости квадратного метра, ведь застройщик вынужден платить проценты за пользование заемными средствами дольше, чем предполагалось. В результате по завершении строительства объект, при строительстве которого использовались банковские кредиты, оказывается неконкурентоспособным в сравнении с домом, построенным на деньги долевыми инвесторами, — квартиры в последнем дешевле.

Отсутствие у застройщиков прав на земельный участок. Недостаточное развитие открытых конкурсных процедур предоставления земельных участков

Застройщики до недавнего времени практически не имели возможности оформить земельные участки под строительство жилого дома в собственность или долгосрочную аренду до начала строительства.

В соответствии с поправками, внесенными в Земельный кодекс Российской Федерации в конце 2004 г., с 1 октября 2005 г. продажа земельных участков для жилищного строительства или продажа права на заключение договоров аренды земельных участков для жилищного строительства должна осуществляться на аукционах (ст. 30.1 Земельного кодекса). Таким образом, у застройщиков появляется возможность стать собственниками или арендаторами земельных участков до начала строительства. В отличие от права аренды, право собственности на земельный участок большинством кредиторов рассматривается как существенное обеспечение по кредиту.

Однако приобретение земли в собственность сегодня часто оказывается невыгодным для застройщика. Процедура оформления участка в собственность требует, во-первых, немало времени на разного рода согласования, а во-вторых, значительных единовременных затрат со стороны инвестора на первоначальном этапе реализации проекта, как раз в тот период, когда застройщик, как правило, может располагать лишь собственными средствами. Исключения составляют застройщики, имеющие активы, достаточные для получения кредита.

Вышеуказанные обстоятельства, а также неготовность и нежелание муниципалитетов предоставлять земельные участки в собственность в связи с боязнью утратить прямые рычаги воздействия на землепользователей, обус-

лавливают преобладание в практике жилищного строительства аренды земельных участков.

Существуют сложности с ипотекой земельного участка. Статья 62 "Земельные участки, которые могут быть предметом ипотеки" Федерального закона "Об ипотеке (залоге недвижимости)" (далее — Закон об ипотеке) гласит: "Если земельный участок передан по договору аренды гражданину или юридическому лицу, арендатор земельного участка вправе отдать арендные права земельного участка в залог в пределах срока договора аренды земельного участка с согласия собственника земельного участка". Однако Земельный кодекс иначе трактует эту норму. В частности, в п. 5 ст. 22 говорится, что "арендатор земельного участка вправе... отдать арендные права земельного участка в залог... в пределах срока договора аренды земельного участка без согласия собственника земельного участка при условии его уведомления, если договором аренды земельного участка не предусмотрено иное". Обе трактовки в конечном счете оставляют решение о залоге права аренды земельного участка за собственником, органом публичной власти. При этом залог права аренды очевидно проигрывает по своей надежности и привлекательности для кредиторов залогом права собственности на земельный участок. В силу сложившейся ситуации ипотека земельного участка затруднена, а зачастую невозможна.

Негативная ситуация складывается и с реализацией положений Земельного кодекса, согласно которым все участки под жилищное строительство после 1 октября 2005 г. должны предоставляться исключительно на аукционах¹. Проверка Федеральной антимонопольной службы, проводившаяся во всех без исключения муниципалитетах страны и охватившая статистику по предоставлению земельных участков в IV квартале 2005 г., показала, что 92% участков под жилищное строительство предоставляются в России без применения аукционной процедуры. Эксперты ФАС считают, что это мешает конкуренции, а следовательно наносит значительный ущерб экономике страны: если участки будут предоставляться не на аукционах, то жилье в России не станет доступнее.

Низкая ликвидность объектов незавершенного строительства

В зарубежной практике финансирования жилищного строительства вновь возводимые объекты вместе с земельными участками (единый объект недвижимости) являются основным обеспечением для кредита². В России все еще сохраняется разорванность прав на земельные участки и на объекты недвижимости, на них расположенные, а также существуют трудности с залогом земли. Поэтому, несмотря на наличие де-юре возможности оформить строящийся объект в качестве залога, реализация этой возможности де-факто сопряжена со значительными сложностями, что делает подобную практику практически невостребованной.

Для того чтобы застройщику оформить залог на объект строительства, необходимо:

- 1) обеспечить объект техническим описанием и паспортами для последующей регистрации;
- 2) провести учет объекта незавершенного строительства как объекта недвижимости;

¹ См. ст. 16 Федерального закона от 29 декабря 2004 г. № 191-ФЗ "О введении в действие Градостроительного кодекса Российской Федерации".

² В разделе использован материал из статьи А.Б. Копейкина "Вы вправе заложить "незавершенку" (Российская газета. 2006. 21 февр.).

- 3) зарегистрировать права собственности (или иные права) на объект завершенного строительства;
- 4) провести независимую оценку объекта;
- 5) застраховать объект от возможных рисков.

Только после всего этого застройщик может обратиться в банк за кредитом. Но и тогда банки не всегда согласны кредитовать застройщиков с подобным обеспечением. Ликвидность объекта незавершенного строительства существенно снижается в связи со сложностью и длительностью реализации залога и переоформления прав на него. При этом российская правовая система неоднозначно трактует право залога на постоянно изменяющийся в процессе строительства объект, в этом отношении еще необходимо наработать правовую практику.

Одна из принципиальных проблем, препятствующих кредитованию жилищного строительства под обеспечение не завершенного строительством объекта, связана со спецификой организации строительного процесса в современных условиях. Процедура получения разрешения на строительство в большинстве российских городов достаточно длительна, более того, сроки ее непредсказуемы — не в последнюю очередь из-за субъективизма чиновников, отсутствия на отдельных этапах формализованных процедур. В результате сложилась практика, когда строительные работы начинаются до получения необходимого разрешения и разрешительный документ появляется уже в процессе строительства или даже после его завершения. При этом привлекаются средства дольщиков, которые в таких условиях становятся особенно уязвимыми из-за риска невыполнения застройщиком своих обязательств. Очевидно, что говорить о залоге незавершенного объекта без официального разрешения на его строительство не приходится. Как проблема непредсказуемости срока получения разрешения на строительство, так и проблема официального оформления ввода объекта в эксплуатацию относятся к рискам взаимоотношений застройщика с публичной властью. Решение этих проблем, по мнению ряда застройщиков, позволит сократить себестоимость строительства и повысить доступность жилья.

В соответствии с нормами действующего российского законодательства можно оформлять залог на объект незавершенного строительства. Прежде всего, в ст. 130 Гражданского кодекса Российской Федерации в перечень недвижимого имущества введены объекты незавершенного строительства. Далее, в п. 2 ст. 64 Закона об ипотеке говорится, что право залога распространяется на находящиеся и строящиеся на данном земельном участке объекты. Статья 25 Федерального закона "О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним" предусматривает регистрацию прав на вновь создаваемый объект. Наконец, в ст. 76 Закона об ипотеке сказано, что по завершении строительства жилого дома ипотека на него не прекращается. Законодатель специально внес такую формулировку, поскольку в процессе подготовки проектов о внесении изменений в законы некоторые представители БТИ¹ утверждали, что строящийся дом — это один объект, а построенный — уже другой. Если встать на точку зрения этих специалистов, то кредиты банков застройщикам не будут обеспечены надлежащим образом. Целью же вне-

1 БТИ — бюро технической инвентаризации — выполняют функции технической инвентаризации объектов недвижимости (зданий и сооружений), формируя базу данных или архив, а также проводят обмерно-исследовательские работы объектов, составляют поэтажные планы и технические паспорта, оценивают инвентаризационную стоимость объектов недвижимости.

сенных изменений было обеспечить застройщикам возможность привлекать кредиты банков с приемлемыми процентными ставками под надежный залог земельных участков и всего, что на них строится, с минимальными накладными расходами и в конечном счете увеличить объемы строительства и снизить риски граждан при приобретении жилья.

Подведем итог. Регистрировать ипотеку на вновь создаваемый объект следует один раз. Регистрация происходит при наличии права собственности на землю, проектно-сметной документации и описания объекта на момент регистрации ипотеки. При осуществлении части строительных работ (например, постройке нового этажа) новой регистрации не требуется. И если данный строящийся объект находится в залоге, то после завершения строительства действие залога не прекращается. Так что "незавершенка", а точнее, земельный участок и вновь создаваемое на нем здание, строение, сооружение является вполне законным объектом ипотеки. Особенно если оформлена собственность на земельный участок. Если речь идет об аренде, то дело обстоит сложнее, но долгосрочная аренда тоже позволяет реализовывать указанную схему.

Существуют практические проблемы, связанные с проведением оценки объекта незавершенного строительства, а оценочные компании только сейчас начинают развивать это перспективное направление. Следует отметить такую существенную особенность объекта незавершенного строительства, как увеличение его стоимости в процессе строительства. Теоретически это позволяет организации, использующей такой объект в качестве залога, по мере продвижения строительства привлекать дополнительные заемные средства. На практике же для этого каждый раз требуется проводить переоценку объекта залога, что сопряжено с затратами.

Пока не существует общепринятого перечня документов, который бы оценочные компании могли требовать при оценке объекта незавершенного строительства. У разных компаний — разный пакет документов. Ниже представлены два его варианта, наглядно демонстрирующие, насколько могут различаться между собой списки необходимых оценочным компаниям документов.

Вариант 1

- Свидетельство о регистрации права собственности на объект незавершенного строительства (если была проведена регистрация).
- Документы, подтверждающие права на земельный участок.
- Разрешительная документация на строительство.
- Общая пояснительная записка к строительному проекту.
- Проектная документация.
- Сведения о конструктивной системе здания (сооружения).
- Технические условия подключения объекта к системам коммунальной инфраструктуры (водо-, электро-, газоснабжения и т.п.).
- Площадь застройки.
- Дата фактического прекращения строительства.
- Справка о степени завершенности строительства в целом и по отдельным конструктивным элементам.
- Бухгалтерская справка о балансовой стоимости здания (если собственник здания — юридическое лицо).

- Акт консервации не законсервированного строительством объекта (если объект законсервирован).
- Сведения о наличии обременений у объекта незавершенного строительства, включая обременение залогом или долговыми обязательствами, и иных ограничений по использованию объекта.

Вариант 2

- Объектный сметный расчет (форма № 3).
- Сводный сметный расчет стоимости строительства.
- Акты приемки работ, выполненных от начала строительства (форма № 2).
- Акты скрытых работ, выполненных от начала строительства.

Недостаточный уровень прозрачности финансово-хозяйственной деятельности застройщиков

По ряду причин для организаций строительной отрасли характерен низкий уровень прозрачности финансовых потоков, что связано прежде всего с высокой монополизацией строительного рынка, сращиванием крупных строительных корпораций с административными структурами публичной власти, административным распределением земельных участков. Отсутствие конкуренции не способствует повышению качества подготовки бизнес-планов и технологий организации строительных проектов и мешает эффективному развитию отрасли. Именно на решение этих проблем была нацелена значительная часть мер по формированию рынка доступного жилья в части, стимулирующей увеличение предложения жилья на рынке.

8.4. Подходы банков к кредитованию жилищного строительства

В настоящее время интерес банков к кредитованию жилищного строительства повышается. Это объясняется рядом причин:

- повышением интереса застройщиков к банковскому кредитованию вследствие принятия закона, существенно ограничивающего и регламентирующего взаимоотношения застройщиков и граждан, участвующих своими средствами в долевом финансировании строительства (Закон № 214-ФЗ);
- наработкой банками опыта кредитования жилищного строительства, отработкой методов управления рисками при этом виде кредитования;
- положительными тенденциями в области изменения законодательства, нацеленными на создание благоприятных условий для кредитования жилищного строительства;
- развитием ипотечного жилищного кредитования населения и увеличением спроса на жилье, требующего роста предложения жилья на рынке. Граждане не могут взять ипотечный кредит не из-за высоких процентных ставок, а из-за роста цен на жилье и ограниченного предложения жилья на рынке, поэтому многие банки понимают, что дальнейшее расширение рынка ипотечного жилищного кредитования требует развития жилищного строительства и их участия в этом процессе.

Сегодня банки прорабатывают различные схемы кредитования жилищного строительства. Так, одна из схем кредитования жилищного строительства, реализуемых Сбербанком России, выглядит следующим образом¹. Банк предоставляет кредит отобранному застройщику, или инвестору, или проектной компании² на сумму до 70% стоимости проекта. Доля участия банка в проекте определяется в зависимости от уровня рисков последнего. В качестве обеспечения кредита банк принимает залог прав на строящийся объект; земельный участок, предназначенный для строительства; акции проектной организации; инвестиционный контракт³. Распространенным способом предоставления кредитных средств является так называемый режим невозобновляемой кредитной линии⁴.

Кредиты предоставляются в рублях и иностранной валюте на срок до семи лет. Возможна ежемесячная и ежеквартальная уплата процентов. Погашение основного долга осуществляется согласно финансовой модели проекта. Существует возможность поэтапного снижения процентной ставки в зависимости от срока, оставшегося до погашения кредита, либо по мере достижения заемщиком определенных параметров по проекту.

При кредитовании строительного проекта банк руководствуется следующими критериями:

- 1) экономическая эффективность проекта, обоснованность его расходной и доходной частей;
- 2) наличие полного пакета исходно-разрешительной документации (в том числе разрешение на строительство, надлежащим образом оформленные документы на землю, акты вневедомственной экспертизы и согласования);
- 3) наличие собственных средств, необходимых для вложения в проект и обслуживание кредита на инвестиционной фазе (как правило, не менее 30%);
- 4) финансовая устойчивость, платежеспособность инициатора проекта (застройщика, инвестора);
- 5) наличие твердого ликвидного залога (оборудование, недвижимость, в том числе строящийся объект).

Права на строящийся жилой объект принимаются в залог по следующей методике:

- 1) оценивается рыночная стоимость объекта с учетом 100%-й строительной готовности и полной продажи квартир в соответствии с бизнес-планом;
- 2) оценивается коэффициент строительной готовности как отношение фактически вложенных средств к сметной стоимости объекта;
- 3) осуществляется поправка стоимости (см. п. 1) на НДС (18%) и дисконт ликвидности (30%);
- 4) стоимость объекта (см. п. 3) умножается на коэффициент строительной готовности (см. п. 2);
- 5) полученная сумма определяет лимит доступности кредитных средств исходя из того, что она должна покрывать основной долг и проценты за весь срок до окончания строительства объекта.

¹ При описании данной схемы использованы материалы круглого стола "Проблемы финансирования строительства жилья", организованного Самарской гильдией строителей в марте 2006 г.

² На практике часто инвестор, застройщик и проектная компания представлены в одном лице. Нередко создается специальная проектная компания, которая осуществляет как финансирование строительного проекта, так и его реализацию.

³ Распространенная в некоторых городах практика оформления взаимоотношений города и застройщика по поводу строящегося объекта.

⁴ При открытии невозобновляемой кредитной линии предоставление кредита производится в пределах установленного лимита, при этом погашенная часть кредита не увеличивает свободный лимит кредитования.

В 2006 г. Сбербанк России разработал новую схему кредитования застройщиков жилья с использованием средств граждан и начал ее реализацию¹. Согласно этой схеме, долевым инвестор (физическое лицо) открывает в банке специальный беспроцентный депозит на приобретение жилья в доме, в кредитовании строительства которого участвует данный банк (рис. 17). Застройщик не привлекает средства дольщиков, а кредитуются банком за счет депозитов долевым инвесторов и собственных средств банка. В рассматриваемой схеме все строительные и проектные риски несет банк, а долевым инвестор несет лишь риск экономической состоятельности банка, куда он кладет свои средства.

Сбербанк принимает решение о финансировании строительного проекта при выполнении заказчиком двух условий: во-первых, заемщик не должен самостоятельно привлекать средства участников долевого строительства, и, во-вторых, заемщик обязан вложить в проект не менее 20% (обычно 30%) собственных средств (за счет источников, не связанных с кредитуемым проектом).

Покупатель жилья может зарезервировать для себя квартиру на инвестиционной стадии проекта, заключив договор со строительной компанией. В договоре содержится обязательство гражданина открыть в Сбербанке целевой накопительный счет на срок, не превышающий срока строительства, и внести на этот счет денежную сумму, меньшую или равную стоимости квартиры, в срок до заключения договора купли-продажи квартиры.

Как и раньше, долевым инвесторам получают скидку при покупке квартиры по традиционному принципу: чем раньше вложены деньги, тем больше должна быть скидка. Скидка устанавливается в пределах 20% планируемой цены после завершения строительства.

После того как строительная компания получила свидетельство о праве собственности на жилой дом и гражданин накопил на целевом счете сумму, достаточную для оплаты квартиры, между застройщиком и покупателем заключается договор на продажу зарезервированной квартиры, после чего банк переводит средства с целевого накопительного счета гражданина застройщику.

Размер процентной ставки по кредиту застройщику банк определяет ежемесячно/ежеквартально в зависимости от объемов средств, накопленных на целевых счетах покупателями квартир. Ставка кредитования для застройщика будет тем ниже, чем больше он привлечет покупателей: если застройщик найдет всех покупателей сразу, то ставка условно составит 5%, если продажи откладываются, то ставка приблизится к обычной ставке кредитования — 11-14% годовых в рублях². Фактически 5% — это маржа банка, включающая плату за риски, прибыль банка, операционные затраты, при условии, что суммы беспроцентных депозитов долевым инвесторам достаточно для финансирования проекта.

Реализация этой схемы позволяет обеспечить контроль за целевым расходованием средств, выделяемых на строительство. Раньше, собирая деньги дольщиков, застройщики могли с ними сделать все что угодно, а при новой схеме деньги, проходящие через банк, последний обязательно будет контролировать с точки зрения их целевого использования. Кроме того, с граждан — участников рассматриваемой схемы снимаются строительные риски.

1 См.: Карпинская В. "Жилые" деньги Сбербанка // Прямые инвестиции. 2006. № 2.

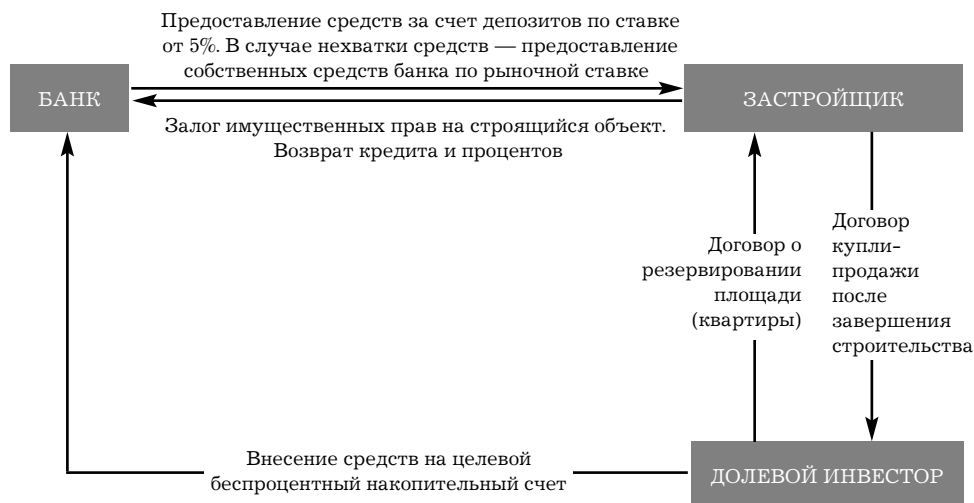
2 В "Кредитном вестнике" (2006. № 59) читаем: "Сбербанк продумал новую схему кредитования застройщиков жилья, позволяющую обойти жесткие положения закона о долевом строительстве".

Однако у данной схемы есть и недостатки. Например, если застройщик может самостоятельно привлечь финансирование (в том числе за счет дольщиков), вряд ли он будет дополнительно платить 5% годовых банку. Чтобы реализовать схему, предложенную Сбербанком, необходимо внести в Гражданский кодекс Российской Федерации изменения, в соответствии с которыми банки могли бы устанавливать в соответствии с договором запрет на досрочное снятие денег со счета. В рамках действующего законодательства любой вклад, независимо от типа и условий договора, является отзывным, поэтому банк не может заблокировать средства на целевом счете на длительный период.

Еще одна проблема связана с тем, что деньги, получаемые застройщиком от банка по льготной ставке, равны по сумме тем средствам, которые дольщик внес на депозит под конкретный проект. Если этих денег не будет хватать на строительство, оставшуюся сумму банк предоставит застройщику уже по рыночной ставке.

Широкому внедрению схемы препятствует еще одно обстоятельство. В условиях долевого финансирования застройщик привязывает к себе покупателя, что является гарантией того, что построенное жилье будет реализовано. В рамках же предлагаемой схемы гражданин, являющийся вкладчиком банка, может изменить свое намерение приобрести жилье в данном доме (особенно при падении цен на жилье) и забрать свои деньги. В таких условиях застройщик сталкивается с проблемой реализации жилья и получения от банка необходимых средств.

Рис. 17. Схема кредитования жилищного строительства с использованием депозитов физических лиц



В Ростовской и Самарской областях готовность участвовать в этой программе уже высказал ОАО "ГК ПИК". Одним из первых московских банков, который внедрил программу Сбербанка, стал СДМ-банк, который по данной схеме финансирует строительство жилого комплекса в подмосковном городе Ступино.

Интересным представляется подход к кредитованию жилищного строительства, который реализуется Внешторгбанком и состоит в предоставлении кредита на условиях проектного финансирования: обеспечением по кредиту выступают только права на объект незавершенного строительства и на земельный участок, а источником погашения кредита могут стать только денежные потоки проекта, на который запрашивается финансирование. При этом, принимая во внимание значительные риски строительного кредитования, банк требует для себя участия в прибыли застройщика в качестве компенсации повышенного риска.

При таком подходе застройщики делятся на две категории: те, кто очень болезненно воспринимает идею о том, что необходимо делиться прибылью с кредитором, и те, кто готов ради привлечения финансирования позволить банку участвовать в прибыли от проекта. Как правило, к первой категории относятся наиболее закрытые и непрозрачные компании, информация о прибылях которых не ясна, а организационная структура весьма сложна и запутанна. Компании второго типа в большинстве случаев публично открывают прибыльность своих проектов, имеют ясную организационную структуру и прозрачные финансовые потоки.

За рубежом схема кредитования, при которой банк компенсирует дополнительные риски участием в прибыли от проекта, получила распространение в виде "мезонинного" кредитования, то есть такого кредита, который привлекается сверх стандартного кредита, обеспеченного залогом земельного участка и недостроенного здания, сумма которого составляет 70-80% от необходимого объема финансирования проекта (более подробно об этом см. раздел 2).

Внешторгбанк работает как с компаниями, которые уже долгое время находятся на рынке, представляют собой серьезных застройщиков, строительных инвесторов, так и с компаниями, создаваемыми под проект¹. В строительной отрасли это весьма распространенная схема. За любой компанией, созданной под проект, стоит более серьезный участник процесса. Оценивая риски этой компании, учитываются и риски той организации, которая стоит за заемщиком.

Одно из основных положений Закона № 214 гласит, что застройщик может привлекать долевых участников только после получения разрешительной документации на строительство, а значит согласования всей проектно-сметной документации и оформления имущественно-земельных отношений. Таким образом, стартовое финансирование застройщики могут осуществлять за счет собственных средств или кредитов банка. В практике Внешторгбанка на стартовом этапе обычно кредитуются 30% потребностей строительной компании. Однако и в этом случае банк требует полный комплект разрешительной документации на строительство. Это означает, что для застройщиков существенно сократились возможности стороннего финансирования до получения всех разрешений, поэтому на рынке будут иметь преимущество компании, располагающие большим объемом собственных средств.

Внешторгбанк осуществляет кредитование жилищного строительства на следующих условиях:

- обязательное оформление земельного участка под объектом на праве собственности, аренды или иных законных правах;

1 См.: Мартынова Т. Строители наперегонки рванули за кредитами в банки // Банковское обозрение. 2005. № 12 (78).

- оценка экономической эффективности проекта (банк оценивает реальность реализации проекта в планируемые сроки, соответствие маркетинговой стратегии и политики будущих продаж состоянию рынка, и на основе этого принимается решение о целесообразности кредитования);
- оценка источников погашения кредита, определение долговых периодов, пиков долговой нагрузки; оценка залогового обеспечения (в качестве ликвидного обеспечения в первую очередь рассматриваются недвижимость и права на недвижимость, необязательно связанные со строящимся объектом — главное, чтобы эта собственность могла служить предметом залога).

Внешторгбанк продолжает также работать с имущественными правами, которые возникают у долевых участников на объекты строительства, но только при наличии разрешения на строительство.

Помимо реализации схем непосредственного кредитования жилищного строительства, Внешторгбанк предоставляет ипотечные кредиты гражданам на цели приобретения жилья в строящемся доме, в том числе в домах, которые строятся за счет средств, получаемых от Внешторгбанка. Таким образом, речь идет о замкнутом цикле. Деньги, полученные заемщиками в виде ипотечных кредитов, поступают застройщику, который может направить эти средства на погашение ранее полученных кредитов. Плюсом данной схемы является то, что банк своим участием в финансировании строительного проекта обеспечивает для граждан дополнительные гарантии своевременного завершения строительства жилого дома, а застройщик получает дополнительный надежный источник финансирования в виде полученных гражданами от банка ипотечных кредитов.

ОАО "Промышленно-строительный банк" (ПСБ) реализует схему взаимодействия строительной компании, банка и дольщика. Главный акцент делается на тщательном отборе застройщиков: ПСБ заключает соглашение о сотрудничестве только с теми из них, кто имеет земельный участок для жилищного строительства в собственности или на праве аренды. При оценке проекта учитывается опыт работы застройщика, а также всех участников строительного проекта: подрядчиков, инвесторов, продавцов. Уменьшению рисков, связанных со строительством, способствует ориентация банка на работу с компаниями, использующими при строительстве апробированные технологии. ПСБ проводит детальную проверку — с юридической, экономической и технологической точек зрения — каждой компании, с которой заключает соглашение о сотрудничестве. Анализируется финансово-хозяйственная деятельность строительной компании, ход продаж квартир и домов, перспективы дальнейшего развития. В процессе проверки рассматриваются правоустанавливающие документы, разрешения регулирующих и контролирурующих органов и др. Особое внимание уделяется анализу фактического хода работ на объектах, предлагаемых для кредитования (с выездом на место), а также оценке реального срока их сдачи. ПСБ ежемесячно проводит мониторинг выполнения строительных работ, продаж, соблюдения технологий строительства и действующих регламентов регулирующих и контролирующих органов. Для работы по оценке надежности строительной компании банк привлекает страховые и оценочные компании.

9. АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ СХЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

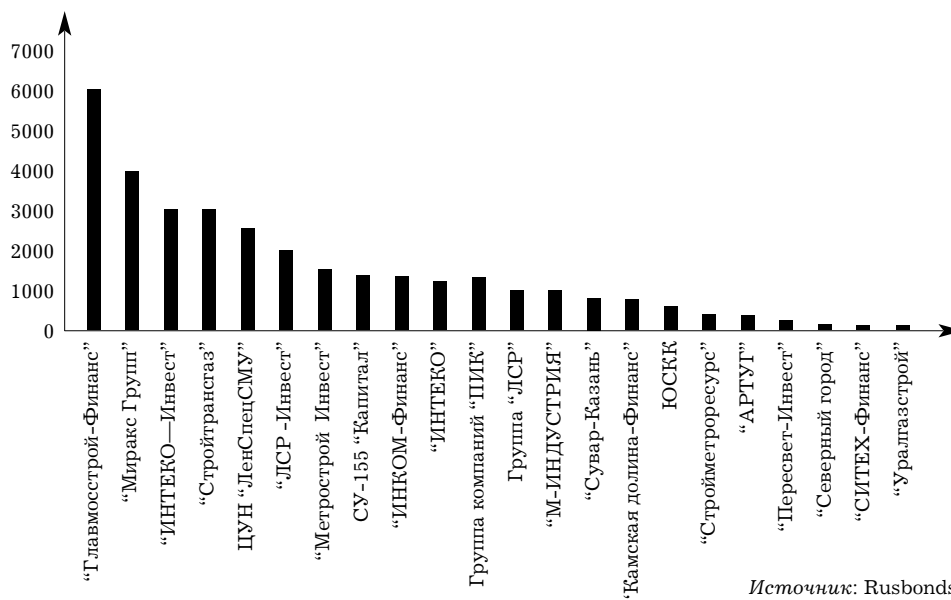
В настоящее время многие компании избирают альтернативные способы привлечения капитала частных лиц в жилищное строительство. В большинстве таких вариантов граждане, вкладывающие средства в строительство жилья, не защищены законодательством и рискуют не получить ни денег, ни квартиры. Наиболее распространено финансирование жилищного строительства на основании предварительных договоров купли-продажи (с использованием векселя в качестве платежного средства), предварительных договоров долевого участия в строительстве и оплатой по ним, инвестиционных договоров и договоров уступки права требования, договоров простого товарищества.

Самой популярной является вексельная схема, когда клиент покупает у строительной компании вексель на определенную сумму, чтобы впоследствии обменять эту ценную бумагу на квартиру в новом доме. С покупателем обычно заключаются два договора — предварительный договор (в нем указываются условия получения квартиры, ее технические характеристики, цена, предполагаемая дата заключения основного договора) и договор купли-продажи векселя. Если у застройщика возникнут проблемы, то покупатель рискует не получить квартиру в собственность по цене, установленной при приобретении векселя. С юридической точки зрения соинвестор может требовать от компании, выпустившей ценную бумагу, только вложенные средства, но не квартиру.

Трудности в привлечении банковских кредитов послужили толчком для развития и распространения практики облигационных займов — наиболее распространенного после вексельной схемы способа привлечения средств на строительство¹. Первопроходцем среди строительных компаний на рынке облигаций стало ОАО "Первая ипотечная компания" (группа компаний "ПИК"). В настоящий момент на рынке облигаций представлено уже более 40 строительных компаний, а также риэлторы, девелоперы и ипотечные агентства (рис. 18).

В целом, последовательно, с годовым лагом, на облигационный рынок вышли строители инфраструктуры (конец 1999 г.), девелоперы (конец 2000 г.), строители жилой недвижимости (начало 2002 г.) и ипотечные агентства (конец 2002 г.).

¹ При подготовке материала об облигационных займах использовались материалы сайтов www.cbonds.ru, www.rusbonds.ru и www.finmarket.ru; статья Н. Пашковой "Высокодоходные облигации строительной отрасли" (Рынок ценных бумаг. 2005. № 19); аналитическая записка "Практика привлечения финансирования строительным комплексом Российской Федерации", подготовленная рейтинговым агентством "Эксперт РА" (Москва, 2005 г.).

Рис. 18. Наиболее крупные займы компаний строительного сектора, находящиеся в обращении, млн руб. (по состоянию на 25 декабря 2006 г.)

Источник: Rusbonds.

Самыми активными заемщиками на открытом рынке облигационных займов выступают строители жилья (табл. 2).

Таблица 2. Облигационные займы компаний строительного сектора, находящиеся в обращении (по состоянию на 25 декабря 2006 г.)

Эмитент/бумага	Сегмент рынка (жилищное/ нежилое строительство)	Объем эмиссии/ валюта	Вид долговых обязательств	Дата погашения
1	2	3	4	5
АРТУГ, 1	Комплексный	500 000 000/RUR	Облигации	17.12.2008
"Главмосстрой-Финанс", 01	Жилье	2 000 000 000/RUR	Облигации	27.05.2007
"Главмосстрой-Финанс", 2	Жилье	4 000 000 000/RUR	Облигации	17.03.2011
Группа компаний "ПИК", 1	Жилье	100 000 000/RUR	Облигации	14.07.2002
Группа компаний "ПИК", 2	Жилье	100 000 000/RUR	Облигации	14.08.2002
Группа компаний "ПИК", 3	Жилье	500 000 000/RUR	Облигации	11.10.2003
Группа компаний "ПИК", 4	Жилье	750 000 000/RUR	Облигации	29.06.2005
Группа компаний "ПИК", 5	Жилье	1 120 000 000/RUR	Облигации	20.05.2008
Группа "ЛСР", 1	Жилье	1 000 000 000/RUR	Облигации	20.03.2008
Дирекция капитального строительства Фонда жилищного строительства РБ, 1	Жилье	500 000 000/RUR	Облигации	24.11.2009
"ДОН-Строй", 2010 (LPN)	Жилье	150 000 000/USD	Еврооблигации (LPN)	01.11.2010
"ИНКОМ-Финанс", 1	Жилье	1 250 200 000/RUR	Облигации	
"ИНТЕКО-Инвест", 1	Жилье	3 000 000 000/RUR	Облигации	28.03.2009
"ИНТЕКО", 1	Жилье	1 200 000 000/RUR	Облигации	29.04.2007

Таблица 2. (Продолжение)

1	2	3	4	5
“Камская долина-Финанс”, 1	Не жилье	100 000 000/RUR	Облигации	15.02.2007
“Камская долина-Финанс”, 2	Не жилье	200 000 000/RUR	Облигации	15.02.2007
“Камская долина-Финанс”, 3	Не жилье	500 000 000/RUR	Облигации	17.10.2007
Корпорация “БАРКЛИ”	Жилье		Векселя	04.06.2009
Корпорация “ИНКОМ”	Жилье		Векселя	2010
“Космос-Финанс”, 1	Не жилье	2 000 000 000/RUR	Облигации	08.12.2009
“ЛСР-Инвест”, 1	Жилье	2 000 000 000/RUR	Облигации	23.09.2011
“Метрострой-Инвест”, 1	Жилье	1 500 000 000/RUR	Облигации	16.08.2011
“М-ИНДУСТРИЯ”, 1	Жилье	1 000 000 000/RUR	Облигации	19.08.2008
“Миракс Групп”, 1	Жилье	1 000 000 000/RUR	Облигации	17.09.2009
“Миракс Групп”, 2	Жилье	3 000 000 000/RUR	Облигации	27.02.2008
“Миракс Групп”, 2008 (CLN)	Жилье		Еврооблигации -(CLN)	02.10.2007
“Пересвет-Инвест”, 1	Жилье	100 000 000/USD		
“РИГрупп”, 1	Жилье	200 000 000/RUR	Облигации	26.12.2009
“Северный город”, 1	Комплексный	1 200 000 000/RUR	Облигации	04.11.2004
“Северный город”, 2	Жилье	50 000 000/RUR	Облигации	22.02.2007
“Северный город”, 3	Жилье	200 000 000/RUR	Облигации	2010
“Северный город”, 4	Жилье	600 000 000/RUR	Облигации	2010
“Северный город”, 4	Жилье	400 000 000/RUR	Облигации	
“Сивакадеминвест”	Комплексный		Векселя	
“Сивакадемстрой”, 1	Комплексный		Векселя	
“Сивакадемстрой”, 2	Комплексный		Векселя	
СИК “Девелопмент-Юг”, 1	Комплексный	1 000 000 000/RUR	Облигации	2009
“СИТЕХ-Финанс”, 1	Не жилье	40 000 000/RUR	Облигации	19.06.2007
“Социальная инициатива и компания”	Жилье		Векселя	
“Стройиндустрия-Н”	Жилье		Векселя	
“Стройметресурс”, 1	Жилье	300 000 000/RUR	Облигации	03.03.2004
“Стройметресурс”, 2	Жилье	525 498 000/RUR	Облигации	21.06.2007
“Стройтрансгаз”, 1	Не жилье	3 000 000 000/RUR	Облигации	25.06.2008
“СУ-155 Капитал”, 1	Жилье	1 500 000 000/RUR	Облигации	30.03.2007
“СУ-155 Капитал”, 2	Жилье	2 500 000 000/RUR	Облигации	
“СУ-155 Капитал”, 3	Жилье	3 000 000 000/RUR	Облигации	2011
“Сувар-Казань”, 1	Комплексный	900 000 000/RUR	Облигации	31.03.2009
“Сэтл Групп”				
(“Петербургская недвижимость”), 1	Жилье	1 000 000 000/RUR	Облигации	2011
“Уралгазстрой”, 1	Не жилье	26 500 000/RUR	Облигации	29.06.2007
ЦУН “ЛенСпецСМУ”, 1	Жилье	1 000 000 000/RUR	Облигации	22.04.2010
ЦУН “ЛенСпецСМУ”, 2	Жилье	1 500 000 000/RUR	Облигации	20.01.2010
“ЮСКК”, 1	Не жилье	600 000 000/RUR	Облигации	01.07.2008

Источник: Rusbonds.

Главной отличительной особенностью облигаций является их ликвидность. Инвестор готов получать меньшую доходность при большей ликвидности. Ликвидность бумаги необязательно проявляется в большом обороте на вторичном рынке. Нередко выпуск облигаций рассматривается как особая форма привлечения банковского кредита: в обмен на облигации банк предоставляет

кредитные средства застройщику; облигации, по сути, являются обеспечением возврата средств и весь срок до погашения кредита находятся у банка. Чем более ликвидны облигации, тем скорее банк пойдет на снижение процентной ставки по кредиту. Для этого он должен иметь возможность в любой момент продать бумаги другому инвестору без скидки (дисконта). Требование о дисконте может появляться только в том случае, если продавец и покупатель обладают разной (асимметричной) информацией об эмитенте.

Наиболее эффективный способ решить проблему асимметрии информации — раскрывать максимальное количество информации о себе. Однако, во-первых, эмитент, особенно строительная компания, не всегда готов к этому и предпочитает раскрыть минимально необходимое для успешного размещения количество данных, не поддерживая информационный поток после размещения. А во-вторых, информация не всегда может быть представлена в понятном инвестору виде (например, может отсутствовать консолидированная отчетность, подготовленная в соответствии с международными стандартами).

Доходность размещения облигационного займа зависит от кредитоспособности эмитента и оценки риска вложения средств в этот займ инвесторами. Кроме того, эффективность процесса размещения во многом зависит от профессионализма выбранных организатора и андеррайтера — агентов, обеспечивающих размещение.

Облигации строительных эмитентов различаются структурой амортизации долга. Структурирование амортизации долга позволяет снизить финансовый риск эмитента благодаря тому, что график погашения долга растягивается во времени и не требуется концентрации средств на всю сумму долга на момент выплаты. Структура амортизации зависит от целевых ориентиров эмитента. Так, облигации "Инком-Финанс" погашаются равномерно на протяжении четырех лет выпуска, на сумму 20, 20, 20 и 40% эмиссии. Эмитент максимально снижает финансовые риски, равномерно растягивая погашение долга. Облигации "ПИК-5" погашаются в последний год обращения ежеквартально одинаковой суммой в 25% эмиссии, максимальная нагрузка выплаты долга ложится на третий год обращения. Погашение облигаций "ЛенСпецСМУ" приходится на четвертый и пятый годы обращения с неравномерной структурой выплат и нарастающим процентом выплат: 10, 15, 20, 25, 30%. Такая схема амортизации долга является наиболее сложной и позволяет распределить бремя выплаты на достаточно продолжительный период и с низкими разовыми платежами. В целом структуризация амортизации снижает для инвестора риск банкротства эмитента.

Практически все строительные облигации имеют поручительство по займу, выступающее в роли гарантии по выплате долга (табл. 3), исключением является "Стройметресурс"¹. Поручителями большинства облигаций выступают компании, входящие в холдинг эмитента, или их материнские компании. Объем поручительства в основном составляет сумму эмиссии и купонного дохода. Однако у значительного количества бумаг сумма чистых активов эмитента и поручителя не превышает суммы займа, что относит их к инвестициям повышенного риска.

1 Который, впрочем, остался без платежного агента в связи с отзывом лицензии у банка "Гранит" — основного андеррайтера эмиссии. Неудивительно, что компания оказалась одним из центральных участников скандалов с обманутыми долевыми участниками строительства и недостроенными домами в Московской области.

Таблица 3. Поручительство по отдельным строительным облигациям

Облигация, выпуск	Объем обеспечения, млн руб.	% от эмиссии	Чистые активы поручителя, тыс. руб.	Чистые активы эмитента, тыс. руб.	Суммарные чистые активы, тыс. руб.	Дата публикации чистых активов	Инвестиции повышенного риска
“Главмострой-Финанс”-1-об	2900	145	219 815	100 000	319 815	30.09.03	Да
Группа “ЛСР”-1-об	1000	100	1 699 080	103 214	1 802 294	01.07.04	Нет
“Инком-Финанс”-1-об	1500	120	71 048	5	71 053	01.07.04	Да
“ИНТЕКО”-1-об	1200	100	1 177 477	188 493	1 363 970	31.12.04	Нет
“ИНТЕКО-Инвест”-1-об	4500	150	168 977	1 000	169 977	31.12.02	Да*
“Камская Долина-Финанс”-1-об	140	140	561 182	5 100	566 282	30.06.04	Нет
ЛенСпецСМУ ЦУН-1-об	1600	160	5 908 324	17 060	5 925 384	30.09.04	Нет
“Миракс.Ленстроймонтаж”-1-об	1450	145	-31139	5 214 556	5 183 417	01.07.04	Нет
“Пересвет-Инвест”-1-об	200+СКД**	100	762 150***	1 864	764 014	30.09.04	Нет
“ПИК”-5-об	1120+СКД	100	9 792 675	7 597 963	17 390 638	30.09.04	Нет
“Северный город”-2-об	200+СКД	100	50 576	63 194	113 770	31.12.03	Да
“Стройметресурс”-2-об	Нет						
СУ-155 “Капитал”-1-об	2200	0	-	4 786 905	4 786 905	01.01.04	Да
		147	20 502 580	10	20 502 590	31.12.03	Нет

* В проспекте эмиссии не указано. Собственный вывод по данным, представленным в проспекте эмиссии.

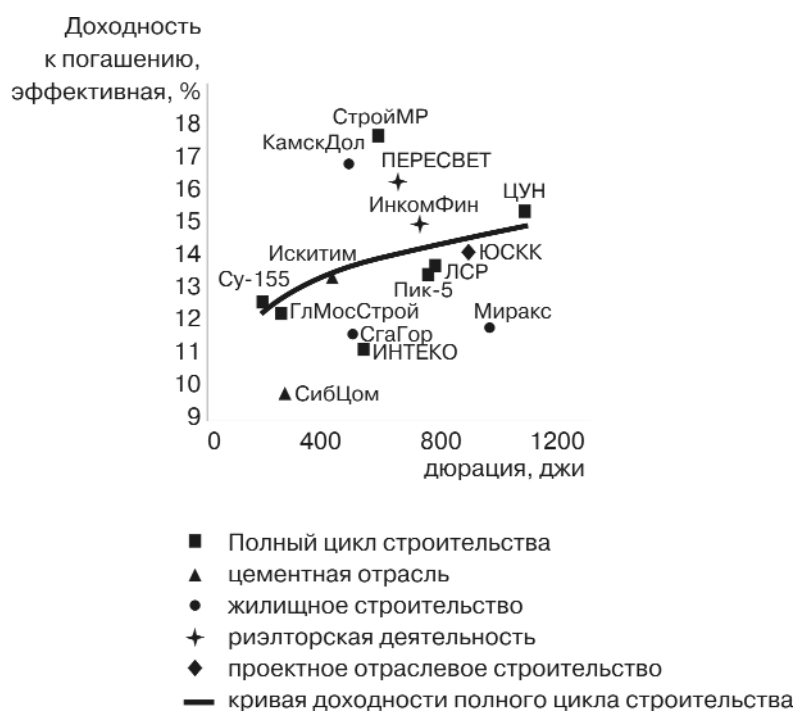
** Совокупный купонный доход.

*** В проспекте эмиссии не указано. Рассчитано по данным баланса.

Источник: Rusbonds.

Среди облигаций эмитентов, осуществляющих полный цикл жилищного строительства, можно отметить классическую структуру процентных ставок, положительную кривую доходности и высокий спрэд доходности долгосрочных и краткосрочных бумаг (рис. 19). Это, например, свидетельствует о том, что в силу осторожного отношения к строительным облигациям инвесторы предпочитают краткосрочные бумаги, долгосрочным же облигациям они присваивают более высокий уровень риска.

Рис. 19. Доходность строительных облигаций на конец 2005 г.



Источник: Рынок ценных бумаг. 2005. № 19.

10. ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕХАНИЗМА ПАЕВЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ФОНДОВ ДЛЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

В соответствии с Федеральным законом от 29 ноября 2001 г. № 156-ФЗ "Об инвестиционных фондах" под паевым инвестиционным фондом понимается обособленный имущественный комплекс, состоящий из имущества, переданного в доверительное управление управляющей компанией учредителем (учредителями) доверительного управления с условием объединения этого имущества с имуществом иных учредителей доверительного управления, и из имущества, полученного в процессе такого управления, доля в праве собственности на которое удостоверяется ценной бумагой, выдаваемой управляющей компанией (ст. 10). Закон устанавливает правовое поле для привлечения денежных средств и иного имущества путем размещения акций или заключения договоров доверительного управления в целях их объединения и последующего инвестирования.

Для инвестирования в недвижимость, и в частности в жилищное строительство, может быть использован механизм закрытого паевого инвестиционного фонда (ЗПИФ). Особенностью последнего является отсутствие у владельца инвестиционных паев права требовать от управляющей компании прекращения договора доверительного управления паевым инвестиционным фондом до истечения срока его действия (кроме случаев, предусмотренных названным выше законом). В состав активов закрытых паевых инвестиционных фондов может входить недвижимое имущество и имущественные права на него.

Первые фонды недвижимости появились в России в 2003 г., после того как Федеральная комиссия по ценным бумагам выпустила положение "О составе структуры активов закрытых паевых инвестиционных фондов". В 2005 г. была выпущена новая редакция данного положения¹, в которой уточнялся перечень активов, связанных со строительством жилья:

- имущественные права по обязательствам из договоров участия в долевом строительстве объектов недвижимого имущества, заключенных в соответствии с Законом № 214-ФЗ;
- имущественные права по обязательству из инвестиционного договора, заключенного с застройщиком² либо инвестором³;

¹ См. Приказ Федеральной службы по финансовым рынкам от 30 марта 2005 г. № 05-8/пз-н "Об утверждении Положения о составе и структуре активов акционерных инвестиционных фондов и активов паевых инвестиционных фондов" (с изменениями от 15 декабря 2005 г.).

² В соответствии с Приказом Федеральной службы по финансовым рынкам от 30 марта 2005 г. № 05-8/пз-н под застройщиком понимается юридическое лицо, которому принадлежит право собственности или иное вещное право, включая право аренды, на земельный участок, выделенный в установленном порядке для целей строительства объекта недвижимости, и (или) которое имеет разрешение на строительство объекта недвижимости на указанном земельном участке.

³ Под инвестором в соответствии с указанным выше приказом ФСФР понимается юридическое лицо, инвестирующее денежные средства или иное имущество в строительство объекта недвижимости и имеющее право на получение в собственность построенного объекта недвижимости или его части.

- имущественные права по обязательствам из договоров, на основании которых осуществляется строительство (создание) объектов недвижимого имущества;
- имущественные права по обязательствам из договоров, на основании которых осуществляется реконструкция объектов недвижимости, составляющих активы ЗПИФ;
- проектно-сметная документация.

Такой состав активов позволяет ЗПИФ не только инвестировать средства в создание объектов, но и эффективно управлять их продажей и предоставлением в аренду.

Положением установлен ряд требований, удовлетворение которых дает ЗПИФ право включать в состав активов указанные выше имущественные права.

1. Требования к инвестиционному договору, заключенному с застройщиком либо инвестором:

- 1) инвестиционный договор должен быть заключен в письменной форме;
- 2) предметом инвестиционного договора должна являться обязанность управляющей компании ЗПИФ участвовать в финансировании строительства объекта недвижимости и обязанность застройщика (инвестора) передать в состав имущества ЗПИФ построенный объект инвестирования¹ при наличии разрешения на ввод в эксплуатацию построенного объекта недвижимости;

3) инвестиционным договором должно быть определено:

- местоположение строящегося объекта недвижимости и его назначение в соответствии с проектной документацией, на основании которой выдано разрешение на строительство;
- срок и этапы строительства объекта недвижимости;
- конкретный объект инвестирования, подлежащий передаче в состав имущества ЗПИФ, и срок его передачи;
- количество жилых и (или) нежилых помещений в строящемся объекте недвижимости (в случае, если они подлежат передаче в состав имущества ЗПИФ);
- функциональное назначение нежилого помещения, не входящего в состав общего имущества в строящемся многоквартирном доме (в случае если оно или доля в праве общей собственности на него являются объектом инвестирования);
- размеры ответственности за нарушение застройщиком (инвестором) обязательств по этому договору;

4) управляющая компания ЗПИФ не должна нести за счет имущества ЗПИФ риск случайной гибели или случайного повреждения построенного объекта недвижимости либо жилого или нежилого помещения в таком объекте, которые или доля в праве общей собственности на которые являются объектом инвестирования, до передачи этого объекта инвестирования в состав имущества ЗПИФ;

5) инвестиционным договором должна быть предусмотрена обязанность застройщика (инвестора) использовать денежные средства по этому договору исключительно для строительства соответствующего объекта недвижимости.

¹ Объект инвестирования — объект недвижимости, жилое или нежилое помещение в этом объекте или доля в праве собственности на этот объект

2. Требования к договорам, на основании которых осуществляется строительство (создание) объектов недвижимого имущества:

- 1) договор должен быть заключен в письменной форме;
- 2) предметом договора должны являться обязанность лица, с которым заключен договор, в предусмотренный договором срок своими силами и (или) с привлечением других лиц обеспечить строительство объекта недвижимости или построить указанный объект и передать в состав имущества ЗПИФ построенный объект недвижимости, и обязанность управляющей компании ЗПИФ принять указанный объект недвижимости и оплатить его;
- 3) строительство объекта недвижимости должно осуществляться на земельном участке, который (право аренды которого) составляет активы ЗПИФ и который выделен в установленном порядке для целей строительства указанного объекта недвижимости;
- 4) управляющая компания ЗПИФ не должна нести за счет имущества ЗПИФ риск случайной гибели или случайного повреждения построенного объекта недвижимости до его передачи в состав имущества ЗПИФ.

3. Требования к договорам, на основании которых осуществляется реконструкция объектов недвижимости, составляющих активы ЗПИФ:

- 1) договор должен быть заключен в письменной форме;
- 2) предметом договора должна являться обязанность лица, с которым заключен договор, в предусмотренный этим договором срок своими силами и (или) с привлечением других лиц обеспечить проведение работ по реконструкции объекта недвижимости, составляющего активы ЗПИФ, и обязанность управляющей компании ЗПИФ принять результаты работ и оплатить их;
- 3) управляющая компания ЗПИФ не должна нести риск случайной гибели или случайного повреждения результатов работ по реконструкции объекта недвижимости до их принятия.

При соблюдении указанных выше требований к качеству активов ЗПИФ недвижимости должен вложить не менее 40% стоимости активов в приобретение:

- объектов недвижимого имущества;
- имущественных прав на недвижимое имущество;
- имущественных прав по обязательствам из договоров участия в долевом строительстве объектов недвижимого имущества;
- имущественных прав по обязательствам из инвестиционных договоров;
- имущественных прав из договоров строительства и (или) реконструкции объектов недвижимости;
- акций (долей) российских хозяйственных обществ, осуществляющих деятельность по проектированию, строительству зданий и сооружений, инженерные изыскания для строительства зданий и сооружений и (или) деятельность по реставрации объектов культурного наследия (памятников истории и культуры).

Кроме того, в активах ЗПИФ недвижимости стоимость проектно-сметной документации может составлять не более 10%. Состав и структура активов ЗПИФ недвижимости приведены на рис. 20.

Рис. 20. Состав и структура активов ЗПИФ недвижимости

Состав	Структура
Недвижимость на территории РФ и права на него, в т.ч. аренды Договоры долевого участия в строительстве, заключение по 214-ФЗ Договоры долевого участия в строительстве, заключенные до 214-ФЗ* (* внесение возможно до 05.05.2007, держание в фонде до 05.05.2008) Права из подрядных договоров * (* для строительных — земля или аренда на нее, на которой строительство должна быть в ПИФе и выделена под строительство, для ремонтных — ремонтируемый объект должен быть в ПИФе) Доли ООО (проектных, строительных, ремонтных, инженерных и т.п.), составляющие более 50% уст. кап. ООО Акции ОАО (проектных, строительных, ремонтных, инженерных и т.п.), Обыкновенные акции ЗАО (проектных, строительных, ремонтных, инженерных и т.п.), составляющие более 25% от обыкновенных акций ЗАО Недвижимость в иностранных государствах и права на него, в т.ч. аренды Акции иностранных акционерных обществ Облигации иностранных коммерческих организаций Ценные бумаги иностранных государств Ценные бумаги международных финансовых организаций Муниципальные ценные бумаги Облигации хозяйственных обществ, при наличии проспекта ценных бумаг Федеральные, субфедеральные ценные бумаги Акции ОАО Обыкновенные акции ЗАО, составляющие более 25% от обыкновенных акций ЗАО Акции АИФов (кроме категории фонд фондов) Паи ПИФов (кроме категории фонд фондов), составляющие не более 30% паев ПИФа Проектно-сметная документация Денежные средства во вкладах Денежные средства наличные и на счетах	Не менее 40% Не более 30% Не более 20% Не более 30% Не более 10% Не более 10% В одном банке не более 25% Бумаги одного эмитента — не более 35%

Конструкция ЗПИФ привлекательна для инвестора возможностью осуществлять вложения в размерах меньших, чем стоимость обособленных объектов недвижимости. Паи фонда могут легко оборачиваться на рынке, так как операции с ними не требуют государственной регистрации. Управлением активами ЗПИФ занимается лицензированная управляющая компания, освобождая инвестора от необходимости вникать в хозяйственные вопросы, связанные с содержанием и эксплуатацией объекта. Инвесторы ЗПИФ по сравнению с непосредственными владельцами недвижимости пользуются рядом налоговых преимуществ.

Не менее выгодно сотрудничество с ЗПИФ недвижимости и для застройщиков. В лице управляющей компании, представляющей интересы пайщиков, они приобретают "консолидированного" (единого или не единственного, но крупного) инвестора, решая задачу привлечения средств в строительство и избавляясь от организационных неудобств и расходов, связанных с работой с мелкими инвесторами.

В настоящее время в России осуществляют деятельность 99 ЗПИФ недвижимости, суммарные чистые активы которых, по данным Национальной лиги управляющих на 26 сентября 2006 г., составляли около 43 млрд руб. Привлечение таких фондов к финансированию строительных проектов позволяет нивелировать риски, так как управляющая компания ЗПИФ недвижимости при вложении денег осуществляет экспертизу застройщика, юридическую экспертизу документов, отслеживает график строительных работ, а также ведет ежеквартальный мониторинг финансовых показателей компании-застройщика. Кроме того, для застройщика управляющая компания ЗПИФ выступает единственным контрагентом, с которым проще иметь дело, чем с большим количеством физических лиц. Для инвесторов же, не специализирующихся на рынке недвижимости, ЗПИФ недвижимости представляют интерес, так как они позволяют разнообразить инвестиционный портфель и получать доходы на рынке недвижимости.

Следует подчеркнуть, что для частных лиц вложения в ЗПИФ недвижимости — это способ получения дохода от инвестирования средств в строительство и управление недвижимостью, а не способ приобретения жилья для последующего в нем проживания. Тем не менее ряд ЗПИФ недвижимости позиционируются как альтернатива долевого участию в строительстве жилья: индивид приобретает паи фонда и ждет завершения строительства жилья, когда объект переходит в собственность фонда. После этого фонд выкупает у индивида паи по более высокой цене, которая учитывает рост стоимости построенного объекта, а индивид на полученные от продажи паев средства выкупает у фонда квартиру. Очевидным недостатком данной схемы является отсутствие взаимосвязи между указанными событиями, что не гарантирует индивиду приобретения конкретной квартиры.

Как правило, выделяются три основных типа ЗПИФ недвижимости: рентные, девелоперские и налоговосберегающие.

Рентные ЗПИФ недвижимости, которые, по оценкам экспертов, практически не распространены в России, вкладывают средства в уже готовые объекты коммерческой недвижимости с целью получения доходов в виде арендных платежей и увеличения стоимости здания.

Налогосберегающие ЗПИФ недвижимости создаются в целях оптимизации налогообложения, поскольку в соответствии с законом об инвестиционных фондах паевой инвестиционный фонд не является юридическим лицом и, как следствие, не является плательщиком по налогу на прибыль.

Большая часть российских ЗПИФ недвижимости являются девелоперскими фондами, которые ориентированы на финансирование строительства на тех этапах, когда у девелопера уже имеются исходно-разрешительная документация и долгосрочный договор аренды участка. Основной доход девелоперского ЗПИФ недвижимости обеспечивается за счет инвестиционного прироста, то есть роста стоимости объекта по мере его строительства.

В основном в фонды недвижимости вложены средства юридических лиц. Это либо сами строительные компании (Mirax, "ПИК", "КВ-инжиниринг", Главмосстрой), либо банки, либо негосударственные пенсионные фонды. Очень показателен пример фонда "Югра Недвижимость" (УК "Регион Девел-

лопмент"), созданного для Ханты-Мансийского негосударственного пенсионного фонда. Часть пенсионных резервов этого НПФ, инвестированная в паевой фонд, будет задействована при строительстве жилья в Ханты-Мансийском округе.

Зачастую ЗПИФ недвижимости создаются для финансирования отдельных строительных проектов или отработки технологии взаимодействия с девелопером и инвесторами. Эксперты прогнозируют рост популярности использования ЗПИФ недвижимости в качестве источника финансирования строительной деятельности по мере накопления опыта управления такими структурами и формирования их положительной репутации на рынке.

Основные риски инвестиций в ЗПИФ недвижимости связаны с несовершенством законодательной базы. До сих пор не решены вопросы налогообложения закрытых фондов в отношении НДС и налога на имущество. С одной стороны, ЗПИФ недвижимости, как имущественный комплекс без образования юридического лица, не должен облагаться налогом, с другой — ему принадлежит недвижимость. Из средств ЗПИФ может быть уплачен только НДС, уплата налога на имущество и земельного налога возложена на пайщиков. Уплата данного налога производится управляющей компанией из средств ЗПИФ, в то время как уплата налога на имущество возложена, согласно ст. 378 Налогового кодекса Российской Федерации, на пайщика. Однако уплата НДС сопряжена с рядом сложностей, в первую очередь связанных с несовершенством законодательства. Одна из проблем заключается в том, что законодательством не предусмотрен отдельный налоговый учет по операциям самой управляющей компании и по операциям ее фондов. Также возникает серьезный вопрос с биржевым обращением паев. Неопределенность связана с регистрацией и перерегистрацией прав собственности при операциях купли-продажи паев на бирже.

Федеральная служба по финансовому рынку в настоящий момент рассматривает меры, призванные оградить частного инвестора от непродуманных вложений в особо рискованные проекты, в частности в долевое строительство жилья. Предусматривается создание нового финансового инструмента — акционерных и закрытых ПИФ для квалифицированных инвесторов, то есть тех инвесторов, которые имеют достаточный опыт работы на рынке и осуществляют большой объем инвестиций. На инвестиции, осуществляемые квалифицированными инвесторами, законодательством устанавливаются менее жесткие ограничения. Компаниям, управляющим ЗПИФ для квалифицированных инвесторов, нужно будет получать предварительное согласие пайщиков на совершение сделок с их паями, в случае же совершения сделок без разрешения пайщиков управляющие компании будут отвечать по ним собственным имуществом. При этом самим ЗПИФ запретят продавать свои ценные бумаги неквалифицированным инвесторам. К фондам, рассчитанным на таких инвесторов, предлагается относить венчурные фонды, фонды, вкладывающиеся в долевое строительство, а также фонды, инвестирующие в производные финансовые инструменты. Как считают законодатели, такие фонды должны иметь существенные преференции по сравнению с обычными инвестиционными фондами.

11. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ ФИНАНСИРОВАНИЯ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

Проведенный анализ ситуации в области финансирования жилищного строительства позволил сделать следующие выводы.

1. Среди источников финансирования жилищного строительства банковское кредитование составляет незначительную долю.

2. Застройщики продолжают ориентироваться на различные схемы привлечения средств населения. Принятие Закона № 214-ФЗ активизировало поиск альтернативных схем финансирования, направленных на привлечение средств физических лиц в обход принятого закона. Большинство схем достаточно рискованны для долевого инвестора и не гарантируют достижения основной цели — приобретения жилья. Тем не менее в результате поиска источников финансирования появляются и цивилизованные решения, например схема финансирования с привлечением средств граждан на депозиты банков и с последующим кредитованием застройщика банком.

3. Процентные ставки по банковским кредитам застройщикам остаются относительно высокими и дифференцированными в зависимости от характеристик проекта и кредита. Следует отметить, что ставки имеют тенденцию к снижению — в частности, по коммерческим строительным объектам ставка вплотную приблизилась к уровню ставки, по которой предоставляются кредиты предприятиям и организациям в других отраслях экономики.

4. Банки считают рискованным кредитование строительства непосредственно под залог строящегося объекта. Так, Сбербанк России при кредитовании жилищного строительства требует от строительной компании вложения собственных средств на первоначальные работы в сумме не менее 30% необходимых затрат на строительство и, кроме того, ликвидного залога в виде активов, поручительств, инвестиционных договоров.

5. Отсутствие ликвидного залога обусловлено слабым развитием предусмотренных законодательством аукционов по продаже в собственность земельных участков для жилищного строительства. Не решена проблема определения рыночной стоимости земельного участка, в том числе по причине отсутствия развитого рынка земельных участков. До сих пор процесс регистрации ипотеки земельного участка и строящегося объекта остается долгим и затратным.

6. В то же время принятие Закона № 214-ФЗ стимулировало активность банков. Как было отмечено, серьезное внимание развитию схем кредитования жилищного строительства уделяют Сбербанк России, ВТБ и ряд других крупных игроков банковского сектора.

7. Негативная ситуация складывается с реализацией положений Земельного кодекса Российской Федерации, согласно которым все участки под жилищное строительство после 1 октября 2005 г. должны предоставляться в собственность или аренду исключительно на аукционах. Проверка, инициированная Федеральной антимонопольной службой России в начале 2006 г. по итогам предоставления земельных участков на территории Российской Федерации в IV квартале 2005 г., показала, что лишь менее 8% земельных участков, которые составляют 24,7% общей площади всех предоставленных участков в стране, с момента введения в действие указанных положений Земельного кодекса было предоставлено через аукцион, подавляющее большинство — по внеконкурсным процедурам. Сложившаяся ситуация тормозит развитие рынка земли под застройку, а значит не создает предпосылок для повышения ликвидности основного залогового обеспечения для застройщиков — земельных участков. Отсутствие конкурсного предоставления земельных участков обуславливает распространение краткосрочной аренды как основного права, по которому застройщикам предоставляются земельные участки. При таком положении дел застройщик фактически остается без основного потенциального залогового обеспечения — прав собственности на земельный участок, так как аренда, тем более краткосрочная, редко рассматривается банками в качестве существенного предмета обеспечения. Застройщик вынужден предоставлять иные формы обеспечения (имущество компании, акции, поручительства и гарантии третьих лиц), что усложняет и затягивает процесс кредитования.

Дальнейшее развитие системы жилищного финансирования связано с реализацией ряда мер, а именно:

- внедрением и развитием аукционной системы предоставления земельных участков для строительства;
- обеспечением прозрачности затрат, связанных с получением пакета разрешительных документов для строительства;
- повышением прозрачности строительной отрасли, в том числе путем ввода международной системы отчетности и аудита;
- дальнейшим уточнением законодательства в целях обеспечения единообразного, низкозатратного решения вопросов регистрации ипотеки земли и строящегося здания, строения, сооружения.

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ 1
ОЦЕНОЧНЫЕ ДАННЫЕ ПО ОБЪЕМУ КРЕДИТОВАНИЯ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА
ВЕДУЩИМИ БАНКАМИ РОССИИ¹

№ п/п	Название банка	Объем выданных кредитов на жилищное строительство и основные заемщики
1	Сбербанк	Более \$ 1 млрд
2	Внешторгбанк	Более \$ 1 млрд
3	Банк Москвы	Более \$ 1 млрд. ЗАО "Группа "Терра", ЗАО "Моспромстрой", ЗАО "СУ-155", ОАО "Московский метрострой", ОАО "ХК Главмосстрой"
4	МДМ-банк	Более \$ 100 млн. ДИПС
5	Абсолют Банк	Более \$ 50 млн. "Миэль-недвижимость"
6	Росбанк	ЗАО "СУ-155", ОАО "Первая ипотечная компания", "МГСН-Новостройки", "ОРС-Групп", "КомСтрим"
7	Deutsche Bank	\$ 10 млн. АФК "Система"
8	"Авангард"	Более \$ 30 млн. ИК "Московская городская служба недвижимости" и др.
9	Инвестсбербанк	\$ 5 млн

¹ Таблица носит оценочный характер и не отражает исчерпывающего объема кредитов, предоставленных банками на жилищное строительство. Составлена на основе публикаций в СМИ, данных электронных изданий, посвященных рынку недвижимости, и информации, представленной на сайтах банков.

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

**АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ В РАЗЛИЧНЫХ РЕГИОНАХ РОССИИ И
ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ**

Вопросы финансирования и развития жилой недвижимости не могут обсуждаться вне контекста основных проблем строителей, многие из которых связаны с финансовыми вопросами (платежеспособность заказчиков, доступность кредитов, уровень налогов и др.)¹.

Анализ проблем разбит на две части: в первой части кратко изложены основные факторы, влияющие на увеличение себестоимости строительства, во второй — приведен обзор основных проблем, с которыми сталкиваются строители в регионах России.

1. Основные факторы, влияющие на увеличение себестоимости строительства

Доступность жилья во многом зависит от себестоимости жилищного строительства. В этой связи принципиальным становится описание основных факторов, влияющих на себестоимость строительства.

Вопрос себестоимости также важен при кредитовании строительства жилья. Многие банки говорят об отсутствии ясности в структуре затрат на строительство объектов, на которые запрашивается финансирование. Кредитные институты часто не располагают эффективными инструментами и необходимыми сравнительными рыночными данными для профессиональной и надежной оценки окупаемости проекта, в первую очередь для проверки обоснованности затратной части (себестоимости строительства). Эти проблемы повышают риски кредитования жилищного строительства, ограничивают практику банковского кредитования застройщиков и сужают круг потенциальных заемщиков кредитных средств.

На основе данных, полученных в ходе встреч с застройщиками, и на основе экспертных данных можно выделить следующие основные факторы, влияющие на рост себестоимости строительства.

1. Рост цен на строительные материалы, изделия и конструкции, зачастую опережающий рост цен в других отраслях и на потребительском рынке. Учитывая, что доля строительных материалов в себестоимости строительства составляет 55–68%, понятно существенное влияние этого фактора на себестоимость и конечную цену построенного жилья. За 2004 год стоимость материалов выросла на 17,2%. Стоимость строительства в среднем по России выросла на 16%.

На рынке строительных материалов происходит и монопольное повышение цен на цемент, металлопрокат, нерудные материалы. К примеру, Федеральная антимонопольная служба (ФАС) России недавно возбудила дело в отношении холдинга "Евроцемент групп" по фактам установления монопольных цен на цемент. Если растут цены на металл и цемент, то автоматически растет и себестоимость железобетона. В результате производители вынуждены поднимать цены на железобетон, невзирая на то, готов к этому потребитель или нет.

2. Низкий уровень организации строительного процесса, логистики и расчетов в строительстве, приводящий к потерям от брака и простоев в сумме до 12–15% стоимости строительства.

3. Ошибки в проектировании, низкое качество проектно-сметной документации, а также начало строительства без утвержденной проектно-сметной документации. В результате этого в проекты вносятся много изменений по ходу строительства, что увеличивает сметную стоимость строительства в среднем на 4–8%.

4. Частая смена подрядчиков и просчеты в их выборе, несовершенство конкурсных процедур подбора подрядчиков.

5. Приписки в сметах, завышение объемов выполненных работ.

6. Частые остановки производственного цикла и консервация объектов ввиду отсутствия финансирования. Затраты на возобновление строительства приводят к потерям до 10% сметной стоимости. Из общей площади жилья, находящейся в незавершенном строительстве в 2003 году, на дома, сооружение которых законсервировано, окончательно прекращено или временно приостановлено, приходилось 25,5%, а в целом объем не завершенного строительством жилья (без индивидуальных жилых домов) составил 40,1 млн м² общей площади и в 1,9 раза превысил количество введенного жилья.

7. Наличие в строительстве неденежных форм расчетов (бартера) - получение материалов и услуг в обмен на готовые квартиры. Как правило, зачет стоимости материалов и услуг происходит по более высоким ценам, увеличенным на 10–12%.

8. Высокие непроизводственные потери застройщиков на этапе подготовки строительства — длительные сроки согласований и коррупция. Отсутствие прозрачных цен и тарифов на услуги различных ГУ и ГУПов, осуществляющих согласование, контроль, проверки и т.п. при строительстве жилья (теплофизический и радиационный контроль, контроль санэпидемстанции, контроль УГПС

¹ В анализе использована информация из отчета "Исследование проблем жилищного строительства в Ростовской области", подготовленного специалистами Института экономики города по заказу Всемирного банка в 2006 г.

МЧС России, составление экологических паспортов, сертификация электроустановок, пробы воды, испытание трубопроводов и т.п.).

9. Большие затраты на инженерную подготовку территорий, несовершенство правил определения затрат на подключение к инженерным сетям и головным источникам воды, электроэнергии, газа.

10. Обременение застройщиков различными платежами на развитие инфраструктуры или передачей части построенного жилья. Как правило, это порядка 10% квартир или эквивалентные денежные платежи застройщиков.

11. Попытки самих застройщиков взвинтить цены на жилье при повышении спроса.

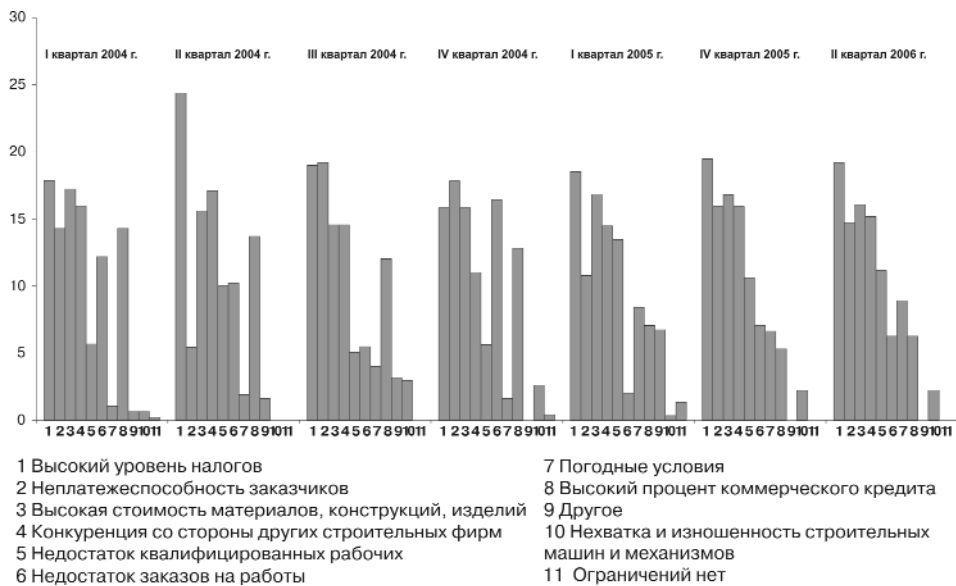
2. Анализ проблем строительных организаций

Основой для анализа проблем строителей стала информация Федеральной службы статистики Российской Федерации, полученная ею из квартальных обследований строительных компаний России.

В анкете руководителям строительных компаний было предложено оценить по степени важности следующие проблемы:

- недостаток заказов на работы;
- неплатежеспособность заказчиков;
- высокий уровень налогов;
- низкая доступность и высокий процент коммерческого кредита;
- нехватка, изношенность строительных машин и оборудования;
- высокая стоимость материалов, конструкций, изделий;
- недостаток квалифицированных рабочих;
- конкуренция со стороны других строительных фирм;
- погодные условия.

Для России в целом актуальность проблем в последние годы менялась следующим образом.

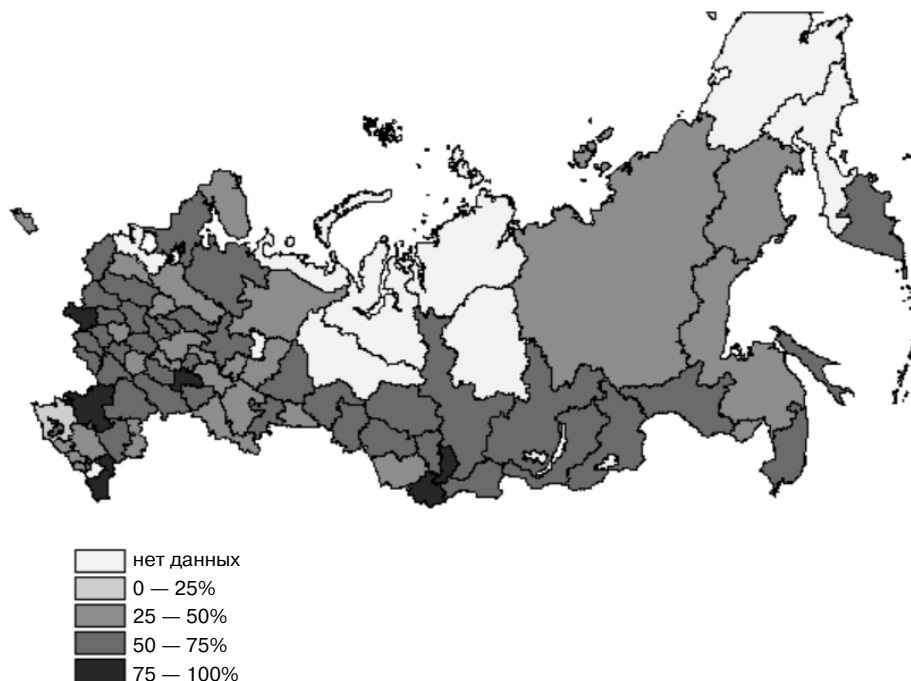


На графике видно, что в числе наиболее актуальных проблем строители видят низкую платежеспособность заказчиков, высокий уровень налогов и высокую стоимость материалов, конструкций, изделий. Относительно менее актуальны проблемы кредитования строительства, а также изношенности и нехватки оборудования.

Последние тенденции таковы, что актуальность вышеуказанных проблем уменьшается, зато обостряются проблемы низкой доступности и высокого процента за пользование банковским кредитом, что может быть связано с вступлением в апреле 2005 года в силу закона о долевом строительстве, существенно ограничившего доступ застройщиков к средствам граждан, вкладывающих деньги в строительство жилья. Застройщики вынуждены были обратиться за финансированием в банки и стали более критично оценивать условия банковского финансирования. Анализ каждой из анализируемых проблем в региональном разрезе, проведенный по данным на начало 2005 года, показал, что существуют региональные особенности рынка жилищного строительства, характеризующиеся степенью остроты названных выше проблем.

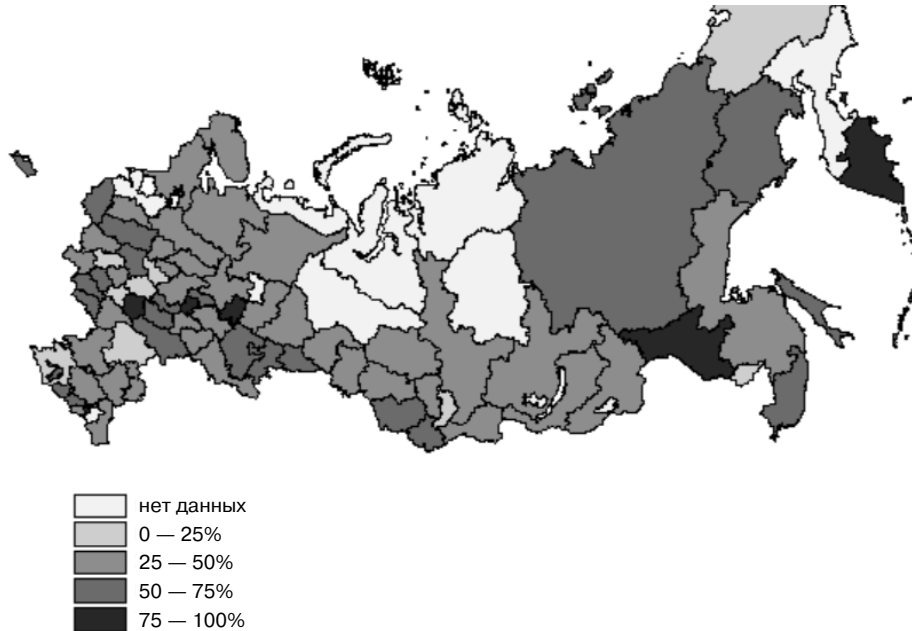
Высокий уровень налогов

Высокий уровень налогов отмечен среди наиболее существенных проблем в подавляющем большинстве регионов. В 80 из 86 регионов, участвующих в опросе, более 40% строительных компаний отметили проблему высоких налоговых отчислений в качестве одной из самых актуальных. Территориальная равномерность значимости данной проблемы объясняется едиными принципами установления большинства налоговых сборов по всей территории страны



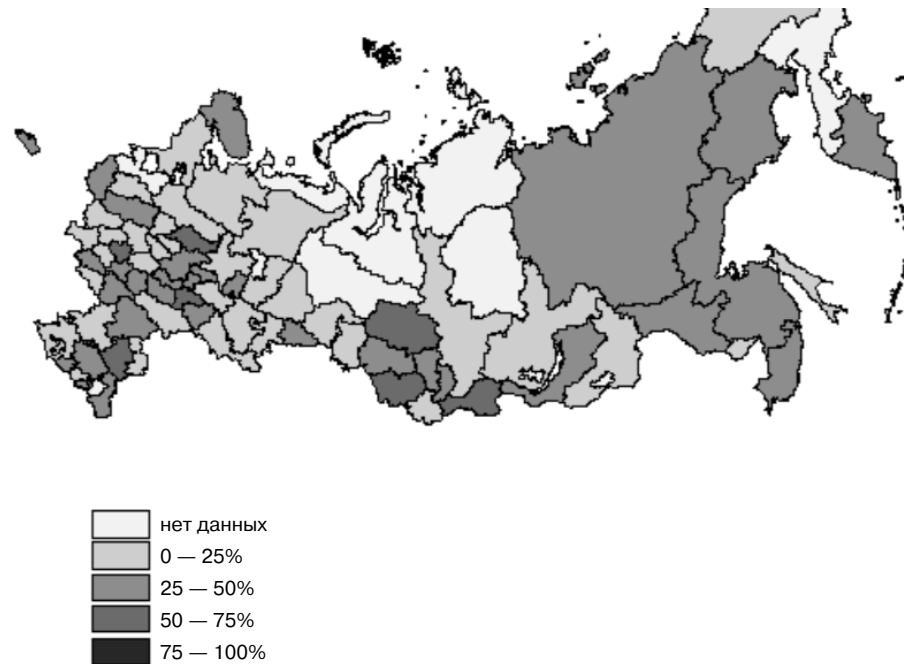
Неплатежеспособность заказчиков

Среди анализируемых проблем строительных компаний проблема низкой платежеспособности заказчиков оказалась одной из самых актуальных практически во всех регионах России. Более чем в половине субъектов Российской Федерации большинство строительных компаний отметили ее в качестве одной из приоритетных. Если сравнить географию актуальности проблемы недостатка заказов на строительство и проблемы низкой платежеспособности, становится ясно, что в целом ряде областей именно последняя обуславливает проблему недостатка заказов (Сибирь и Дальний Восток). Наряду с этим необходима интерпретация ситуации с рядом областей европейской части страны, которые не имеют серьезных проблем с платежеспособностью заказчиков, но испытывают сложности с недостатком заказов. По-видимому, ситуация объясняется недостатком заказчиков как таковых.



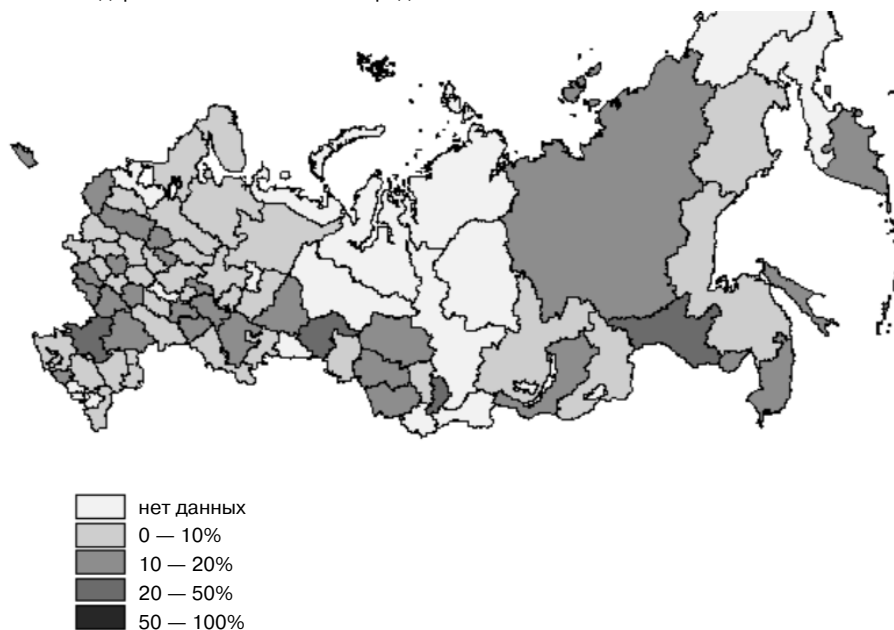
Недостаток заказов

Проблема недостатка заказов не настолько актуальна для застройщиков, как низкая платежеспособность заказчиков, и "распределена" более равномерно по территории страны. Как правило, относительно более благоприятные условия имеют строительные компании, расположенные в густонаселенных и благополучных с точки зрения экономического благосостояния регионах (развитые регионы европейской части и Сибири). Более остро проблема недостатка заказов на строительство стоит в относительно менее развитых районах европейской части России и Юга (как в европейской, так и в сибирской части страны).

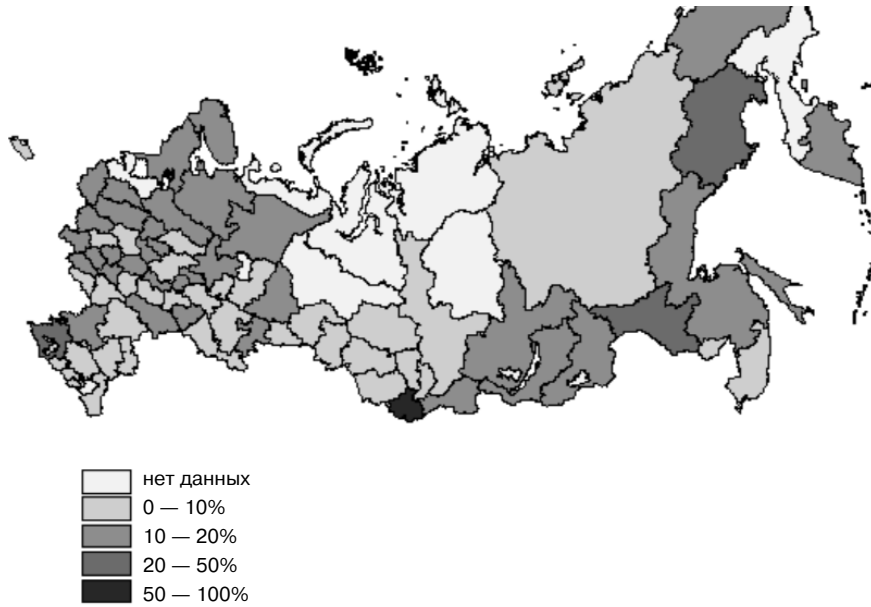


Низкая доступность и высокий процент коммерческого кредита

Низкая доступность кредитных ресурсов оказалась, по опросу на начало 2005 года, одной из наименее актуальных проблем для застройщиков. Однако это не означает, что банки работают настолько эффективно и по таким выгодным и доступным условиям, что строители практически не испытывают трудностей при поиске кредитных ресурсов. В абсолютном большинстве регионов строительные компании практически не используют механизм банковского кредитования для финансирования полного цикла возведения жилого здания. Чаще всего, используя практику долевого строительства (по экспертным оценкам, до 85% всего жилищного строительства в стране), компании привлекают малые по объему банковские кредиты на небольшие срочные работы в процессе строительства и на покрытие кассовых разрывов. В ряде случаев строительные компании обходятся собственными средствами или находят другие возможности для финансирования строительства (часто такая финансовая помощь поступает от компаний, не занимающихся жилищным финансированием, но тесно связанных с застройщиком и имеющих достаточные свободные активы). На проекты, использующие банковские кредиты для финансирования полного цикла строительства, по экспертным оценкам, приходится лишь менее 5% жилищного строительства в России. Так или иначе, существующие возможности банковского кредитования застройщиков на сегодняшний день в большинстве регионов России не могут считаться фактором, ограничивающим развитие жилищного строительства. Вступление в силу в апреле 2005 года федерального закона, регламентирующего практику долевого строительства, приводит к постепенному повышению интереса застройщиков к банковским кредитам. Национальные данные по проблемам застройщиков свидетельствуют о повышении актуальности проблем застройщиков, связанных с низкой доступностью и дороговизной банковского кредитования.

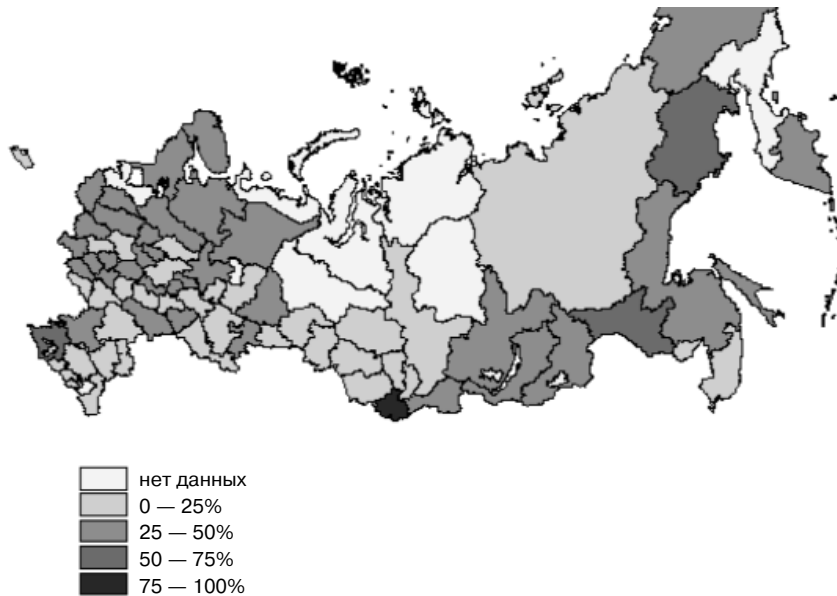
**Недостаток квалифицированных рабочих**

Проблема нехватки квалифицированных рабочих не считается актуальной для строительных компаний. Лишь в 7 из 86 опрошенных регионов более половины строительных компаний отметили эту проблему в качестве приоритетной. Представляется закономерной "география актуальности" этой проблемы. Относительно более актуальна она для северных регионов и субъектов Дальнего Востока, откуда началась активная миграция квалифицированных кадров после смены политики приоритетного финансирования развития северных ресурсных регионов. Именно этой политике регионы обязаны относительно благоприятной ситуацией с квалифицированными рабочими кадрами на протяжении последних десятилетий прошлого века. Менее актуальна — для регионов европейской части, Юга России и Юга Сибири — мест расположения большинства высших учебных заведений, в том числе и по строительным специальностям.



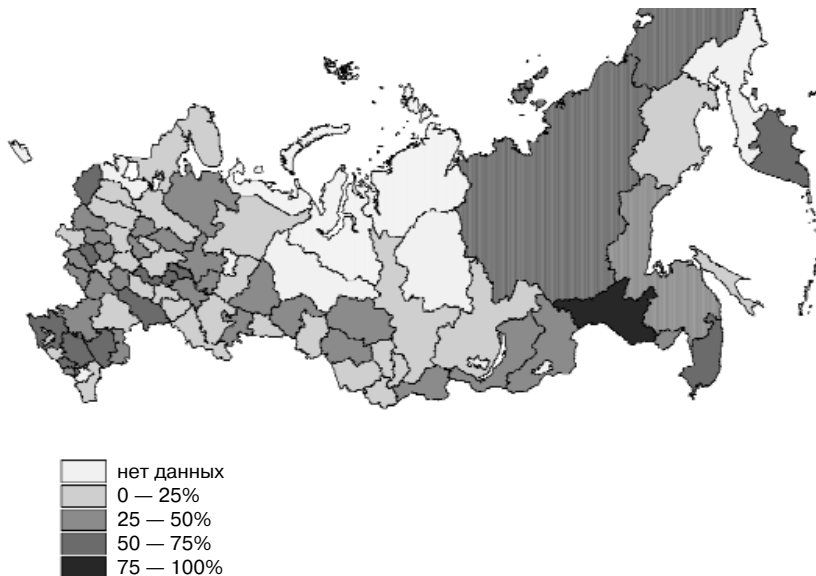
Высокая стоимость материалов, конструкций, изделий

Проблема высокой стоимости материалов, конструкций и изделий для строительства может быть отнесена к наиболее актуальным. Она была отмечена в качестве одной из приоритетных каждой третьей строительной компанией в России. Данная проблема является актуальной для всей страны, с небольшими локальными пиками в отдельных субъектах, где сложившаяся ситуация с доступностью строительных материалов связана с местными особенностями производства и рынка материалов, конструкций и изделий для строительства.



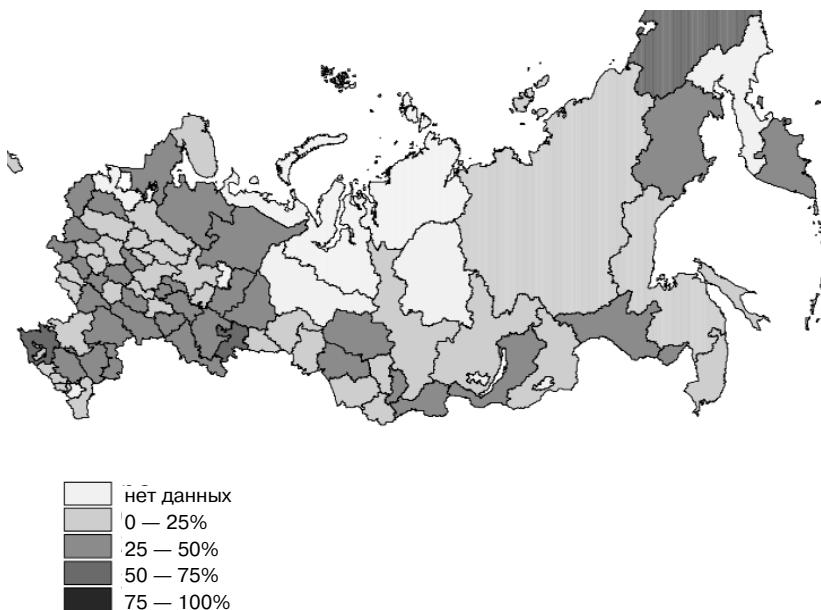
Нехватка, изношенность строительных машин и оборудования

Как показали ответы представителей строительных компаний, проблему нехватки и изношенности машин и строительного оборудования нельзя считать актуальной для застройщиков, в число приоритетных она не входит. Закономерной выглядит относительно меньшая актуальность проблемы в совсем недавно переживших период интенсивного освоения и строительства северных и сибирских регионах страны, строительные мощности которых еще физически не успели устареть.



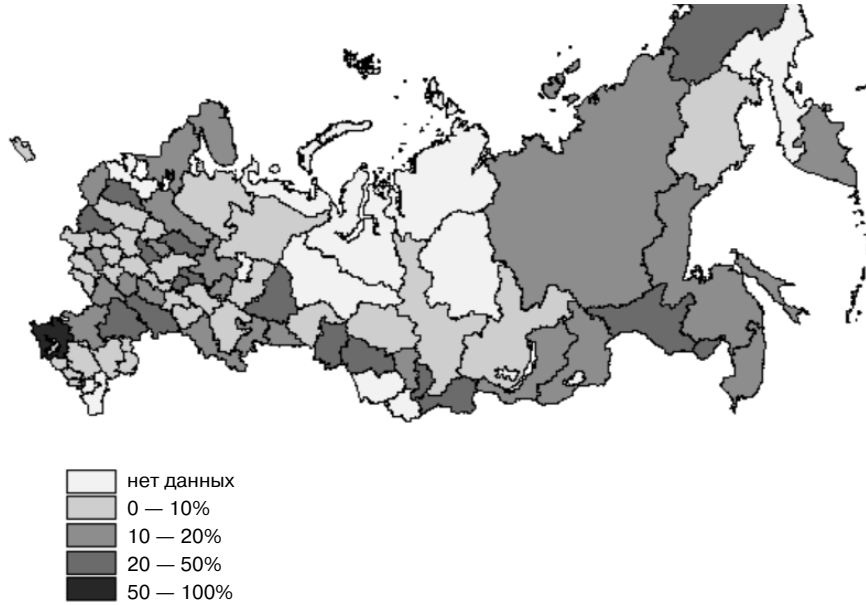
Конкуренция со стороны других строительных фирм

Конкуренция для строительных компаний по своей актуальности уступает многим перечисленным в анализе проблемам. В отсутствие крупных национальных строительных компаний степень конкуренции обусловлена скорее локальными факторами на региональных строительных рынках, нежели общенациональными тенденциями. К рынкам с высокой конкуренцией относятся рынки жилищного строительства Москвы, Санкт-Петербурга, Краснодарского края.



Погодные условия

Проблема погодных условий по результатам опроса оказалась наименее актуальной для подавляющего большинства строительных компаний, лишь в ряде регионов Западной и Восточной Сибири, Дальнего Востока и Севера России проблема природных неудобств для строительства была отмечена в качестве одной из приоритетных в ответах более чем 15% строительных компаний. Для Краснодарского края все более актуальной становится проблема наводнений и паводков, а также дождевых селей в горных и предгорных районах.



ПРИЛОЖЕНИЕ 3
ПРОЕКТЫ ТИПОВЫХ ФОРМ ОТДЕЛЬНЫХ ДОКУМЕНТОВ, ТРЕБУЮЩИХСЯ ДЛЯ
ПОЛУЧЕНИЯ КРЕДИТА НА СТРОИТЕЛЬСТВО

Список документов для предоставления кредита

1. Юридические документы:
 - устав, учредительный договор и устав либо только учредительный договор (в зависимости от вида юридического лица)*;
 - свидетельство (решение) о государственной регистрации*;
 - карточка образцов подписей и печати (форма 041026), заверенная нотариально;
 - свидетельство о постановке на учет в государственной инспекции по налогам и сборам;
 - документ, подтверждающий полномочия лица, который имеет право выступать от имени организации и подписывать кредитные договоры (документ о назначении лица на должность либо доверенность).
2. Бухгалтерская отчетность:
 - баланс (форма № 1)*, заверенный налоговым органом по месту регистрации предприятия, отчет о финансовых результатах и их использовании (форма № 2), отчет о движении денежных средств, отчет об изменении основных средств;
 - расшифровки структуры дебиторской и кредиторской задолженности в форме справок с указанием основных дебиторов и кредиторов, сроков погашения задолженности**;
 - справки о полученных кредитах и займах либо копии кредитных договоров (договоров займа), действующих на дату запроса о кредите;
 - копии выписок о движении денежных средств по расчетным и текущим счетам заемщика, заверенные банком (банками) заемщика за три последних месяца;
 - расшифровки забалансового счета о выданных поручительствах, с приложением копий договоров.
3. Технико-экономическое обоснование (бизнес-план) использования кредита, где должны быть отражены:
 - описание строительного проекта;
 - цель использования кредита, с указанием направлений использования кредитных средств;
 - сроки и объемы строительства, используемые технологии, цена и себестоимость строительства;
 - прогноз суммы чистой прибыли от деятельности предприятия на период действия кредитного договора;
 - маркетинговые исследования проекта, целевые группы потребителей.
4. Документы по кредитуемой хозяйственной операции:
 - разрешительная документация на проведение сделок, связанных с кредитуемой операцией (лицензии, разрешения на производство строительных работ, сертификаты качества, соответствия и другие необходимые разрешения и согласования);
 - описание используемых технологий строительства;
 - номенклатура поставщиков и подрядчиков, их диверсификация, возможность эквивалентной замены в разумные сроки, возможность уступки по договорам с подрядными организациями (цена и последствия такого рода мероприятий);
 - договоры на приобретение строительных материалов, строительные подряды с надлежащим образом оформленными приложениями и дополнениями, которые раскрывают формы расчетов, состав приобретаемых ценностей, условия поставок и т.д.;
 - договоры на реализацию конечной продукции (квартир, коттеджей) заемщиком по данной операции;
 - другие договоры, в том числе транспортные, необходимые для осуществления кредитуемой операции;
 - сметы основных и дополнительных затрат на строительство.
5. Дополнительная информация о заемщике:
 - аудиторское заключение;
 - рекомендательные письма от деловых партнеров заемщика;
 - рекламные проспекты и т.п.
6. Документы по обеспечению кредитуемой операции:
 - при залоге существующих объектов недвижимости:
 - документы, подтверждающие право собственности на недвижимость (правоустанавливающий документ);

* Нотариально заверенные копии.

** В расшифровке указываются дебиторы и кредиторы, на которых приходится не менее 7% объема задолженности.

- справка из бюро технической инвентаризации (БТИ) об инвентаризационной стоимости недвижимости;
 - экспликация и поэтажный план продаваемого жилья;
 - выписка из Единого государственного реестра прав (ЕГРП) о том, что объект принадлежит заемщику и не обременен обязательствами, уменьшающими стоимость имущества;
 - для объектов государственной (муниципальной) собственности — выписка из реестра залогов;
 - документ, подтверждающий право землепользования (кроме квартир);
 - при залоге вновь создаваемого объекта недвижимости:
 - комплект проектно-сметной документации;
 - выписка из ЕГРП, подтверждающая право собственности на вновь создаваемый объект недвижимости;
 - документы, подтверждающие надлежащее оформление права землепользования и возможность залога прав;
 - при залоге квартир:
 - справки из РЭУ о том, что жилплощадь свободна от прописки;
 - копия финансового лицевого счета и выписка из домовой книги (для жилого фонда) в случае залога застройщиком собственного жилья, а также документ о согласии собственника недвижимости на сдачу имущества в залог, если закладываются права аренды;
 - отчеты об оценке объекта недвижимости;
 - при залоге строительных материалов и техники:
 - спецификация на закладываемый товар с указанием закупочной и средней рыночной цены;
 - складская справка о товарном остатке на складе и на строительной площадке с указанием материально-ответственных лиц;
 - данные о техническом состоянии техники (износ, условия хранения);
 - страховые полисы на строительную технику;
 - сертификат качества (соответствия) на материалы;
 - копии договоров (контрактов), на основании которых приобретены (будут приобретены) строительные материалы, техника, копии товарораспорядительных документов и другие документы, подтверждающие право собственности на данные материалы и технику;
 - договор, подтверждающий право собственности или аренды на складские помещения залогодателя;
 - при залоге ценных бумаг:
 - документы, подтверждающие имущественное право, удостоверенное данной ценной бумагой (например при залоге акций, выписка из реестра акционеров);
 - документы, подтверждающие наличие и легальность происхождения валютных ценностей;
 - при поручительстве юридического лица (кроме банков):
 - договор поручительства;
 - банковская гарантия;
 - предгарантийное письмо.
 - документы согласно "Порядку проведения, актуализации и контроля за соблюдением лимита на банки-резиденты Российской Федерации" (Версия 1.0), утвержденного Распоряжением № 290-р от 22.03.1995;
 - гарантийное письмо (в случае положительного решения комитета о принятии гарантии в обеспечение).
7. Документация по управлению кредитами:
- запрос на выдачу кредитных средств;
 - разрешение на предварительную закупку стройматериалов;
 - разрешение на внесение изменений в сметы основных и дополнительных затрат на строительство.

Требования, предъявляемые к составлению заявления на кредит на строительство

I. ОСНОВНАЯ ИНФОРМАЦИЯ О ПРОЕКТЕ

A. Обзор проекта (в целом 0,5 стр.):

- 1) общее описание проекта (тип, размер, расположение и т.д.);
- 2) наименование и адрес заемщика;
- 3) размер запрашиваемого кредита;
- 4) статус выполнения проекта (проект на согласовании, все разрешения получены, работа начата):

Б. Описание предлагаемого займа (0,5 стр.):

- 1) размер;
- 2) цель;
- 3) процентная ставка;
- 4) срок;
- 5) сроки погашения;
- 6) обеспечение:
 - а) описание;
 - б) стоимость (на основе оценки);
- 7) другие источники финансирования:
 - а) собственные средства девелопера — наличность/инвестиции заемщика;
 - б) другие кредиты;
 - в) авансовые платежи от предварительной продажи квартир;
 - г) другое.

II. ОПИСАНИЕ ЗАЕМЩИКА

А. Краткая информация:

- 1) наименование заемщика;
- 2) адрес;
- 3) юридический статус;
- 4) дата основания;
- 5) имена учредителей;
- 6) основные акционеры и доля принадлежащих им акций — для всех владеющих более чем 5% акций; также включается краткая информация об акционерах.

Б. Описание компании заемщика:

- 1) краткое описание компании, ее история и основные виды деятельности;
- 2) перечень руководящих лиц компании и их должностей;
- 3) число сотрудников по отделам;
- 4) краткое изложение любых судебных исков и процессов, в которых компания участвовала в течение последних пяти лет.

В. Опыт работы:

- 1) анализ успеха реализации предыдущих строительных проектов, финансируемых при участии заемщика (построенные/проданные квартиры, цены, темпы продаж, прибыльность);
- 2) анализ кредитной истории по другим проектам финансирования недвижимости (методы финансирования, размер полученного кредита, величина погашенной суммы, наличие невыполненных обязательств).

Г. Финансовое положение заемщика.

Замечание. Во всей финансовой информации должно проводиться четкое различие между действительными и планируемыми показателями:

- 1) краткое изложение основных методов учетной политики, применяемых предприятием при наличии выбора (например, учет поступления денежных средств или учет произведенных работ);
- 2) краткое изложение финансовой информации (за последние три года):

	20__	20__	20__
--	------	------	------

Всего активов

Всего обязательств

Собственные средства за вычетом обязательств

Обязательства/собственные средства

3) анализ финансового положения компании:

- а) основная информация о деятельности;
 - б) основная информация о финансовых аспектах;
- 4) внебалансовые статьи:
- а) операционные расходы и аренда капитальных средств;
 - б) прочие основные обязательства;
 - в) основные денежные обязательства, не отраженные в балансе;
- 5) анализ будущих потоков денежных средств по всем проектам (не только связанным с недвижимостью), которые заемщик планирует осуществлять одновременно с настоящим, с указанием основных условий и допущений по этим проектам.

III. ФИНАНСИРУЕМЫЙ ПРОЕКТ

А. Краткая информация о проекте (1–2 параграфа по каждому пункту):

- 1) описание проекта (тип, размер, расположение и т.д.);
- 2) собственность на землю;
- 3) строительные материалы;
- 4) график строительства;
- 5) требования к внешней инфраструктуре;
- 6) статус утверждения проекта;
- 7) статус выполнения проекта (процент завершенных работ по проекту в стоимостном и натуральном выражении);
- 8) персонал, участвующий в проекте (архитекторы, инженеры и т.д.).

Б. Общие затраты на проект.

Замечание. В анализе информации, касающейся не законченных в строительстве зданий, должно проводиться четкое различие между завершенными и незавершенными компонентами строительства:

- 1) строительство;
- 2) земля (издержки, стоимость, плата за аренду, условия аренды);
- 3) инфраструктура;
- 4) подготовительные расходы;
- 5) основы и допущения по оценке издержек.

В. Детальное описание проекта (1–2 параграфа по каждому пункту плюс карты и чертежи):

- 1) описание строительной площадки и прилегающей территории;
- 2) описание здания;
- 3) тип и структура жилищных единиц;
- 4) коммерческая часть, если таковая имеется;
- 5) как будет осуществляться управление зданием после завершения строительства.

Г. Краткое изложение анализа рынка (1–2 параграфа по каждому пункту):

- 1) рыночный спрос на здания данного типа строительства и технологии:
 - а) описание конечных покупателей;
 - б) любые подобные проекты на рассматриваемом рынке;
- 2) обязательства конечных пользователей — количество и процент предварительно проданных квартир; заключенные договоры об аренде и купле-продаже коммерческой части здания, если таковая имеется;
- 3) описание того, как конечные покупатели будут оплачивать покупку квартир;
- 4) маркетинговая стратегия проекта, ценовая политика, реклама по проекту.

Д. Вопросы управления:

- 1) руководство проектом (характер организации заемщика и его ответственность, использование услуг консультантов);
- 2) указание способа, которым заемщик приобрел или будет приобретать материалы и заключать контракты на выполнение работ;
- 3) описание любой технической помощи, необходимой или предусмотренной для проекта или заемщика, и возможные источники этой помощи (по выполнению проекта, бизнес-плану, технологии, маркетингу и т.п.).

IV. ФИНАНСИРОВАНИЕ ПРОЕКТА

А. Анализ финансирования проекта:

- 1) краткое описание источников финансирования проекта (МБРР, собственные средства, предварительная продажа, другие кредиты и т.д.);
- 2) оценка степени надежности и статус источников финансирования.

Б. Детальный финансовый анализ (хронологически до одной страницы плюс таблица для каждой категории):

- 1) анализ стоимости основных строительных компонентов, отражающий отдельные стадии строительства и допущения по будущим изменениям стоимости строительства (с использованием утвержденных смет основных и дополнительных издержек по строительству, исправленных в установленном порядке);
- 2) перспективная оценка текущих и будущих предоплат и цены продажи, а также условий аренды или цен продаж для коммерческой части при ее наличии;
- 3) отчет о движении денежных средств на весь период реализации проекта, четко показывающий основные допущения и источники по всем данным;

- 4) основанное на оценке сопоставление величины запрашиваемого кредита со стоимостью строительства;
- 5) анализ чувствительности (окупаемость проекта при различных допущениях, касающихся основных факторов риска, потенциально влияющих на возвратность средств и себестоимость).

V. ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

A. Отчет о рынке:

- 1) детальный анализ рынка (включить информацию о последних сопоставимых проектах, реализованных на местном рынке: количество построенного жилья, количество проданного жилья, цены на это жилье и т.д.; предпочтителен анализ независимого эксперта);
- 2) оценка проекта строительства (использовать традиционные методы оценки и иметь необходимую подтверждающую документацию; предпочтителен анализ независимого эксперта);
- 3) перечень покупателей жилых единиц;
- 4) договоры купли-продажи (для жилой части);
- 5) договоры аренды (для коммерческой части).

Б. Схемы и планы строительной площадки:

- 1) схема, показывающая расположение объекта строительства;
- 2) план строительной площадки, показывающий общую компоновку предлагаемого проекта;
- 3) план строительной площадки, иллюстрирующий доступность дорог и инфраструктуры (включить доступность к сетям водо- и газоснабжения, канализации, отопления и электричества);
- 4) фотографии строительной площадки и здания (если строительство начато);
- 5) наброски фасада здания;
- 6) репрезентативные поэтажные планы.

В. Юридическая документация по проекту:

- 1) описание юридического статуса земельного участка, документы, подтверждающие чистоту титула собственности или аренды;
- 2) договор купли-продажи (в случае приобретения незавершенного объекта строительства);
- 3) разрешения от местных органов власти:
 - одобрение плана строительной площадки;
 - утверждение генерального плана;
 - утверждение планировки здания;
 - разрешения на подключение к сетям инфраструктуры;
 - иная разрешительная документация.

Г. Юридическая документация по компании:

- 1) организационная структура компании а также ее филиалов и отделений;
- 2) Основные уставные документы, в том числе:
 - устав;
 - учредительный договор;
 - реестр акционеров с распределением долей акционерного капитала;
 - лицензия на строительную деятельность;
 - прочие документы.

Д. Разное:

- 1) отчет о вопросах охраны окружающей среды (необходим для проектов новой застройки пустующих территорий или приобретенных земельных участков);
- 2) договоры о страховании против рисков строительства;
- 3) договоры подряда, если таковые имеются;
- 4) прочее.

Утвержденная смета основных затрат на строительство

Каждый из нижеподписавшихся заверяет Банк _____ в следующем: полностью изучив соответствующую информацию и основываясь на собственном опыте и осведомленности, мы утверждаем, что суммы затрат, необходимых для реализации данного проекта строительства, известного под названием _____, и указанных в прилагаемой Утвержденной смете основных затрат на строительство, определены и рассчитаны должным образом и что они охватывают весь объем работ, необходимых для полного окончания строительства согласно планам и спецификациям, подписанным каждой стороной. Настоящие основные затраты на строительство полностью соответствуют всем действующим строительным нормам и требованиям.

ЗАЕМЩИК:

_____ (наименование компании)
 _____ (ф.и.о. и должность уполномоченного лица)
 _____ (подпись) _____ (дата)

ЗАСТРОЙЩИК:

_____ (наименование компании)
 _____ (ф.и.о. и должность уполномоченного лица)
 _____ (подпись) _____ (дата)

ПОДРЯДЧИК:

_____ (наименование компании)
 _____ (ф.и.о. и должность уполномоченного лица)
 _____ (подпись) _____ (дата)

Сводный сметный расчет стоимости строительства (основные затраты)

Статья 1	Наименование работ и затрат 2	Стоимость 3
	ОСНОВНЫЕ ЗАТРАТЫ ПО ПРОЕКТУ	
(01)	Расходы на приобретение земли	
	Предпроектные исследования, проектирование и согласования:	
(02)	Геодезическая съемка участка	
(03)	Инженерно-геологические изыскания	
(04)	Согласование ТЭО	
(05)	Изготовление проекта "0"	
(06)	Получение ордера на снос	
(07)	Получение ордера на земляные работы	
(08)	Динамические испытания фундамента	
(09)	Разработка архитектурно-строительной части проекта	
(10)	Проект водопровода, канализации	
(11)	Проект отопления, вентиляции	
(12)	Проект электроснабжения здания и слаботочной сети	
(13)	Проект охранно-пожарной сигнализации	
(14)	Согласование проекта	
(15)	Получение ордера на строительные работы	
(16)	Итого предпроектные исследования, проектирование и согласования	
	Строительные работы:	
	Общие работы:	
(17)	Временные внеплощадочные коммуникации	
(18)	Иные подготовительные работы	
(19)	Аренда оборудования и расходные материалы	
(20)	Итого	
	Работы на строительной площадке:	

Продолжение таблицы

1	2	3
(21)	<i>Снос ветхого здания</i>	
(22)	<i>Расчистка</i>	
(23)	<i>Устройство внутриплощадочных коммуникаций</i>	
(24)	<i>Итого</i>	
(25)	<i>Земляные работы</i>	
(26)	<i>Устройство фундамента</i>	
(27)	<i>Устройство стен подвала</i>	
(28)	<i>Возведение наружных стен</i>	
(29)	<i>Возведение внутренних стен и перегородок</i>	
(30)	<i>Устройство перекрытий и покрытия</i>	
(31)	<i>Устройство кровли</i>	
(32)	<i>Устройство окон</i>	
(33)	<i>Устройство дверей</i>	
(34)	<i>Устройство подъездов</i>	
(35)	<i>Устройство лестниц и лестничных площадок</i>	
(36)	<i>Устройство балконных ограждений</i>	
	<i>Отделочные работы:</i>	
(37)	<i>Штукатурка внутренних стен</i>	
(38)	<i>Подготовка основания под полы в квартирах</i>	
(39)	<i>Паркетные работы</i>	
(40)	<i>Ковровое покрытие</i>	
(41)	<i>Керамические работы</i>	
(42)	<i>Малярные работы</i>	
(43)	<i>Обои</i>	
(44)	<i>Итого</i>	
	<i>Специальные работы:</i>	
(45)	<i>Внутренние и наружные работы по устройству водопровода и канализации</i>	
(46)	<i>Внутренние и наружные электромонтажные работы</i>	
(47)	<i>Устройство слаботочных сетей</i>	
(48)	<i>Устройство систем центрального отопления и вентиляции</i>	
(49)	<i>Работы по газопроводу</i>	
(50)	<i>Устройство охранно-пожарной сигнализации</i>	
(51)	<i>Итого</i>	
(52)	<i>Отделка фасада</i>	
(53)	<i>Благоустройство</i>	
(54)	<i>Малые архитектурные формы</i>	
(55)	<i>Прочие работы и затраты</i>	
(56)	<i>Итого строительные работы</i>	
	<i>Деятельность генерального подрядчика:</i>	
(57)	<i>Различные сборы и платежи</i>	
(58)	<i>Контроль</i>	
(59)	<i>Накладные расходы</i>	
(60)	<i>Итого деятельность генерального подрядчика</i>	
(61)	<i>Непредвиденные расходы (5% от объема основных затрат)</i>	
(62)	ИТОГО ОСНОВНЫХ ЗАТРАТ ПО ПРОЕКТУ	

Утвержденная смета дополнительных затрат на строительство

Каждый из нижеподписавшихся заверяет Банк _____ в следующем: полностью изучив соответствующую информацию и основываясь на собственном опыте и осведомленности, мы утверждаем, что суммы затрат, необходимых для реализации данного проекта строительства, известного под названием _____, и указанных в прилагаемой Утвержденной смете дополнительных затрат на строительство, определены и рассчитаны должным образом и что они охватывают весь объем работ, необходимых для полного окончания строительства согласно планам и спецификациям, подписанным каждой стороной. Настоящие дополнительные затраты на строительство полностью соответствуют всем действующим строительным нормам и требованиям.

ЗАЕМЩИК:

_____ (наименование компании)
 _____ (имя и должность уполномоченного лица)
 _____ (подпись) _____ (дата)

ЗАСТРОЙЩИК:

_____ (наименование компании)
 _____ (имя и должность уполномоченного лица)
 _____ (подпись) _____ (дата)

ПОДРЯДЧИК:

_____ (наименование компании)
 _____ (имя и должность уполномоченного лица)
 _____ (подпись) _____ (дата)

Сводный сметный расчет стоимости строительства (дополнительные затраты)

Статья 1	Наименование работ и затрат 2	Стоимость 3
	ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ЗАТРАТЫ ПО ПРОЕКТУ	
	Общие расходы:	
(64)	Процентные платежи по кредиту	
(65)	Сбор за кредит на строительство	
	Расходы на заключение кредитной сделки:	
(66)	Консультации юристов	
(67)	Регистрационные сборы	
(68)	Прочие расходы	
(69)	Итого	
	Маркетинг:	
(70)	Реклама	
(71)	Печатная продукция	
(72)	Торговые агенты	
(73)	Итого	
(74)	Прочие расходы застройщика	
(75)	ИТОГО ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ЗАТРАТ ПО ПРОЕКТУ	

Договор о предоставлении кредита на строительство

Данный кредитный договор ("Договор") заключен ____ числа ____ месяца 200__ года между _____ (именуемым в дальнейшем "Залогодатель") _____, зарегистрированным в городе _____, основным офис которого находится в _____, и _____ (именуемым в дальнейшем "Залогодержатель"), кредитным учреждением, действующим на основании лицензии, выданной в соответствии с законодательством Российской Федерации, зарегистрированным в городе _____, основным офис которого находится по адресу _____.

Залогодатель обратился к Залогодержателю с просьбой о предоставлении кредита (далее — Кредит) в размере _____, с целью (строительства, ремонта) здания (далее — Здание) на земельном участке, расположенном по адресу _____ в городе _____. Земельный участок и Здание, более подробно описанные в Приложении А к настоящему Договору, в настоящем Договоре вместе именуется Заложеным Имуществом. Залогодержатель согласился предоставить Залогодателю этот Кредит на условиях, указанных в Договоре, включая передачу Залогодержателю в ипотеку Заложеного Имущества.

В свете вышеизложенного Залогодатель и Залогодержатель согласились на нижеследующее:

1. Соглашение о Кредите

Залогодержатель соглашается предоставить Кредит Залогодателю, а Залогодатель соглашается взять Кредит на условиях, определяемых настоящим Договором.

2. Сумма Кредита

Полная сумма основного долга по Кредиту составляет _____.

3. Назначение Кредита

Кредит должен быть использован исключительно в целях [приобретения прав на земельный участок, расположенный в _____ и] [строительства] [капитального ремонта] Здания.

4. Срок Кредита

Вся сумма основного долга по Кредиту, вместе со всеми прочими суммами, которые полагаются Банку по данному Договору, должны быть выплачены ему полностью не позднее _____ (Дата Погашения).

Сумма основного долга или любая ее часть может быть погашена до наступления Даты Погашения [при этом Залогодатель не обязан производить дополнительные выплаты и не подвергается штрафу] [при условии уплаты штрафа Залогодержателю в размере ____% от суммы предоплаты, если она была произведена до _____, но без уплаты дополнительных сумм или штрафов Залогодатель, если она была произведена после такой даты].

5. Проценты по Кредиту

Изначальная процентная ставка по Кредиту составляет _____ в год. Процентная ставка будет периодически корректироваться следующим образом [вставить формулу корректировки процентной ставки]:

Все корректировки процентной ставки считаются вступившими в силу на дату, определяемую Залогодержателем в соответствии с вышеуказанной формулой, и должны применяться к следующему за этой датой платежу. Залогодержатель информирует Залогодателя в письменном виде обо всех корректировках процентной ставки.

6. Погашение Кредита

Начиная с первого дня ____ месяца 200__ г. и далее в первый день каждого месяца до Даты Погашения Залогодатель выплачивает Залогодержателю только проценты по ставке _____ от суммы основного долга по Кредиту или же от такой части суммы основного долга по Кредиту, которая периодически может предоставляться Заемщику и остается непогашенной.

Сумма основного долга по Кредиту в полном размере или же та часть Кредита, которая была предоставлена Залогодателю и остается непогашенной, вместе с любыми невыплаченными процентами должна быть выплачена Залогодержателю ____ 200__ г. (Дата Погашения).

7. Резерв на выплату процентов

Из средств, выдаваемых Залогодателю, Залогодержатель создает резерв на выплату процентов в сумме, указанной в Платежном плане, который приводится в Приложении Б к настоящему Договору. Залогодержатель имеет право, без каких-либо обращений со стороны Заемщика, выплатить себе проценты при наступлении срока их платежа из средств, выделенных на погашение процентов, вплоть до исчерпания средств, определенных в Платежном плане как резерв на выплату процентов. Сумма выплаченных таким образом процентов прибавляется к непогашенной сумме основного долга по Кредиту сразу же после выплаты процентов и на нее нарастают проценты по ставке, предусмотренной в настоящем Договоре. Каждый месяц Залогодержатель направляет Залогодателю сведения о суммах, выделенных и выплаченных в виде процентов.

8. Обеспечение Кредита

Для обеспечения Кредита Залогодатель должен передать Залогодержателю следующие договоры (далее — Договоры Обеспечения):

- а) заключенный в один день с настоящим Договором Договор об ипотеке конкретного участка земли, который находится у Залогодателя на правах [собственности] [хозяйственного ведения] и расположен в _____;
- б) Договор [Залога] [Переуступки прав], имеющий ту же дату, что и настоящий Договор, по которому Залогодержателю [передаются в залог] [переуступаются] все права требования, вытекающие из разрешений на строительство Здания, выданных Залогодателю _____ и датированных _____, из контракта на проектирование Здания, заключенного между Залогодателем и _____ и датированного _____, и из договоров на строительство Здания, заключенных между Залогодателем и _____ и датированных _____;
- в) Договор [Поручительства] [Гарантии], заключенный с _____, выступающим в роли гаранта и гарантирующим Залогодержателю выполнение обязательств по погашению Кредита и любых других сумм, выставленных к оплате в связи с предоставлением Кредита.

Настоящим обязательства Залогодателя по Договорам Обеспечения включаются в данный Договор так, как если бы они были полностью изложены в данном Договоре. Неисполнение Залогодателем своих обязательств по Договорам Обеспечения следует рассматривать как неисполнение им своих обязательств по настоящему Договору, что, в свою очередь, позволяет Залогодержателю осуществить свои права, вытекающие из данного Договора.

Обязательства Залогодателя по настоящему Договору обеспечены Договорами Обеспечения и считаются включенными в эти договоры отсылочным условием, как если бы они были полностью изложены в этих договорах. Неисполнение Залогодателем своих обязательств по настоящему Договору дает право Залогодержателю воспользоваться своими правами по Договорам Обеспечения.

Залогодержатель по своему усмотрению может воспользоваться своими правами, вытекающими из всех Договоров Обеспечения или из любого из этих договоров, или не воспользоваться ими вообще, либо он может осуществлять свои права по Договорам Обеспечения в любой последовательности по своему усмотрению, причем осуществление прав по одному из Договоров Обеспечения не означает, что Залогодержатель впоследствии не сможет воспользоваться своими правами по оставшимся договорам до тех пор, пока не будут выплачены все причитающиеся ему в соответствии с условиями настоящего Договора суммы. Неиспользование Залогодержателем своих прав по любому из Договоров Обеспечения не означает, что Залогодержатель не может предъявить Залогодателю иск в соответствии с условиями настоящего Договора.

9. Строительство Здания

Залогодатель обязан построить, оборудовать и завершить Здание не позднее _____ 200__ г. (Дата Завершения Строительства), в соответствии с Планами и Спецификациями, приведенными в Приложении В к настоящему Договору. Залогодатель обязан обеспечить, чтобы по завершении строительства Заложное Имуущество было свободно от любого обременения, исключая ипотеку, которая обеспечивает настоящий Договор, и чтобы Заложное Имуущество соответствовало всем требованиям правительственных органов, имеющих юрисдикцию над Заложным Имууществом.

10. Начало выплат по Кредиту

Выплата средств по Кредиту Залогодателю должна начаться в течение двух (2) рабочих дней со дня выполнения им следующих условий:

- а) по предоставлении Залогодателем Залогодержателю подписанного и нотариально заверенного Договора об ипотеке в форме, указанной Залогодержателем, и зарегистрированного в соответствии с требованиями законодательства;

- б) по предоставлении Залогодателем Залогодержателю подписанного и нотариально заверенного Договора залога в форме, указанной Залогодержателем, и зарегистрированного в соответствии с требованиями законодательства;
- в) после регистрации Договора об ипотеке и Договора залога имеют преимущество перед любыми прочими зарегистрированными правами в отношении Заложенного Имущества, за исключением таких преимущественных прав, которые установлены законодательством или о которых Залогодатель письменно уведомил Залогодержателя;
- г) залогодатель подписывает и передает Залогодержателю Договор переуступки прав и прочие юридические документы, которые Залогодержатель сочтет необходимым иметь для защиты своих интересов по данной кредитной сделке;
- д) залогодатель передает Залогодержателю Договор [Поручительства] [Гарантии];
- е) на дату начала выплат по Кредиту в финансовом положении Залогодателя не произошло никаких существенных отрицательных изменений в сравнении с данными, приведенными в заявке Залогодателя на получение Кредита, и Залогодержатель не обнаружил никаких свидетельств того, что представленная Залогодателем в его заявке информация о его финансовом положении является ложной или недобросовестной;
- ж) залогодатель оплачивает Залогодержателю все расходы по заключению сделки, включая оплату юридических услуг, и прочие расходы, связанные с предоставлением Кредита. Фактическая сумма таких расходов сообщается Залогодателю Залогодержателем в письменном уведомлении;
- з) залогодатель выплачивает Залогодержателю установленный сбор за предоставление Кредита в размере _____;
- и) все страховые полисы, требуемые по условиям настоящего Договора, были выданы, а страховые платежи вносятся своевременно;
- к) залогодатель выполняет все прочие условия, необходимые для предоставления ему выплат по Кредиту, перечисленные в настоящем Договоре.

Выплаты по Кредиту будут перечисляться Залогодателю на его счет, открытый у Залогодержателя, или, с согласия последнего, на те счета или тем лицам, о которых Залогодатель в письменном виде проинформирует Банк.

11. Дополнительные условия осуществления выплат по Кредиту

Выплаты по Кредиту осуществляются Залогодателю только при соблюдении следующих дополнительных условий:

- а) выплаты по Кредиту осуществляются не чаще одного раза в месяц на основании стоимости строительных работ, завершенных Залогодателем к моменту выплаты;
- б) выплаты осуществляются только на основании ежемесячных заявок от Залогодателя с приведением достаточных для Залогодержателя подтверждений понесенных затрат, включая счета от подрядчиков и прочие счета. Залогодержатель имеет право перед осуществлением выплаты провести инспекцию строительства с целью проверки стоимости завершенных работ. Для запроса о предоставлении таких затрат используется Заявка на выдачу средств, которая приводится в качестве Приложения Г к настоящему Договору;
- в) выделение средств осуществляется Залогодержателем исключительно по его усмотрению на: используемые материалы, обоснованные трудозатраты по использованию этих материалов в процессе строительства, покрытие стоимости работ подрядчика, образование запасов материалов, проектно-организационные расходы;
- г) залогодатель должен использовать выделенные средства для покрытия затрат и расходов, указанных в Заявке на выдачу средств. Залогодержателю необходимо предоставлять достаточные доказательства осуществленных платежей. До каждой выплаты Залогодатель предоставляет Залогодержателю подтверждение от строительного подрядчика и всех поставщиков материалов о том, что расчет с ними был произведен полностью до даты очередного запроса на выплату средств. На свое усмотрение Залогодержатель может осуществлять выплаты непосредственно подрядчику или поставщику материалов;
- д) выплаты осуществляются в течение 15 дней с даты подачи Заявки на выдачу средств;
- е) залогодержатель не обязан осуществлять выплату, если ко времени ее осуществления возникло какое-либо обременение, требование или претензия в отношении Заложенного имущества, которое угрожает обеспечению, предоставляемому Залогодержателю по Договору об ипотеке;
- ж) залогодержатель может задержать последнюю выплату до тех пор, пока Залогодатель не предоставит Залогодержателю копии Акта о вводе в эксплуатацию и иных свидетельств, лицензий и разрешений государственных органов, необходимых для эксплуатации и заселения Здания;

з) Залогодержатель не обязан осуществлять выплаты после Даты Завершения Строительства.

12. Счет проекта

Выплата средств по Кредиту Залогодателю осуществляется на счет Залогодателя, открытый у Залогодержателя ("счет проекта") или, с согласия последнего, на такие иные счета или таким лицам, которых Залогодатель письменно укажет Залогодержателю.

Залогодатель должен разместить на счете проекта все средства, необходимые для завершения планируемого строительства в дополнение к сумме Кредита в соответствии с Планом Затрат. Суммы, размещенные Залогодателем на счете проекта, выплачиваются Залогодателю, пока они не будут исчерпаны, до выплаты любой части Кредита. Если в какой-то момент Залогодержатель решит, что имеющихся средств Кредита недостаточно для завершения проекта, Залогодатель должен предоставить необходимые средства для покрытия дефицита. При осуществлении выплат Залогодержатель сначала использует средства, размещенные Залогодателем на счете проекта, до исчерпания этих средств, а затем — средства Кредита.

13. Категории финансирования

Залогодержатель и Залогодатель договариваются, что средства Кредита и прочие средства, выплаченные Залогодателю для покрытия затрат по проекту, расходуются Залогодателем для покрытия затрат по проекту в соответствии с Планом Затрат. Залогодержатель не обязан выделять или выплачивать средства для покрытия любых проектных затрат, которые превышают суммы, указанные в смете для соответствующей категории в Плане Затрат. Если в какой-то момент Залогодержатель сочтет, исключительно по его усмотрению, что сумма, указанная в любой из категорий Плана Затрат, недостаточна для оплаты всех затрат, предстоящих по данной категории, Залогодержатель может потребовать выплату Залогодателем Залогодержателю суммы такого расчетного дефицита, и Залогодатель обязан незамедлительно выплатить такую сумму Залогодержателю. Если в какой-то момент Залогодержатель определит, исключительно по своему усмотрению, что сумма, указанная для любой категории, превышает потребности в средствах по такой категории, избыточная сумма может быть, по усмотрению Залогодержателя, выделена для покрытия любого дефицита в другой категории.

Выплата будет производиться по категории "Непредвиденные расходы" Плана Затрат, и если она будет произведена, то пойдет только на погашение тех издержек, которые одобрил Залогодержатель.

14. Выплаты на складироваемые материалы

На материалы, складированные вне пределов строительного участка, выплаты осуществляются только в случае одобрения Залогодержателем условий хранения, включая страхование. За материалы, складированные вне пределов строительного участка, выплаты не осуществляются, если Залогодатель несет ответственность за возможный ущерб в результате кражи, повреждения или уничтожения таких материалов, если только до осуществления выплаты Залогодержателю не будет предоставлена и одобрена им страховка. Права на все материалы, складированные вне строительного участка, должны подкрепляться соответствующими документами, подтверждающими права собственности и приемлемыми для Залогодержателя, каковые права обременяются Договором об ипотеке. Выплаты за материалы, складированные вне строительного участка, не осуществляются, если только Залогодержатель не сочтет, что в таких материалах он имеет обеспечение первоочередности его прав требования перед другими сторонами.

15. Планы и спецификации

Планы и спецификации, а также любые изменения и дополнения к ним подлежат утверждению Залогодержателем и должны соответствовать требованиям всех государственных органов, имеющих юрисдикцию над Заложным Имуществом. Залогодержатель не обязан предоставлять средства по Кредиту на оплату работы, которая не отражена в утвержденных планах и спецификациях. Залогодержатель и Залогодатель договариваются, что планы и спецификации, приведенные в Приложении В, считаются одобренными Залогодержателем.

16. Контракты на проектирование и строительство

Залогодатель заключает контракты на проектирование или строительство Здания, а также вносит все изменения или дополнения в любой из таких контрактов только с письменного согласия Залогодержателя. Залогодатель [передает в залог] [переуступает] Залогодержателю свои права по любому из контрактов на проектирование или строительство здания, при этом все стороны такого контракта признают такую [передачу в залог] [переуступку].

17. Обязательства Залогодателя по предоставлению сведений

Залогодатель должен предоставить Залогодержателю сведения о том, что:

- а) он, Залогодатель является _____, созданной и зарегистрированной в соответствии с законами Российской Федерации и _____. С юридической точки зрения правомочность существования и регистрации Залогодателя не вызывает никаких претензий или сомнений;
- б) соответствующий закон и уставные документы Залогодателя позволяют ему взять Кредит в Банке;
- в) залогодатель предоставил Залогодержателю копии своего [Устава] [Учредительного Договора Товарищества] [и т.д.], которые приведены в качестве Приложения А к данному Договору, и заявляет, что на дату заключения данного Договора текст этих документов является полным и точным, а также то, что какие-либо другие договоры или документы, которые изменяют или модифицируют условия данного [Устава] [Учредительного Договора Товарищества] [и т.д.] отсутствуют;
- г) залогодатель предоставил Залогодержателю копии своих финансовых отчетов от _____, которые приведены в качестве Приложения Б к данному Договору, и заявляет Залогодержателю, что приведенные отчеты являются подлинными и верными на указанную в них дату и что с даты составления этих отчетов в финансовом положении Залогодателя не произошло никаких существенных изменений к худшему;
- д) залогодатель обладает правом передать в ипотеку/залог Заложненное Имущество, и это Заложненное Имущество не является предметом других ипотек, залогов или обременений, кроме указанных в реестре государственной регистрации прав на недвижимость. [Залогодатель заявляет, что _____, являющийся собственником Заложненного Имущества, согласился на передачу его в ипотеку и представил Залогодержателю письменное согласие собственника, датированное _____, которое, по заявлению Залогодателя, является подлинным и верным];
- е) права, [передаваемые в залог] [переуступаемые] Залогодержателю по Договору [Залога] [Переуступки прав], не являются объектом какого-либо иного залога, права требования или обременения, имеющих преимущественную силу по отношению к правам Залогодержателя;
- ж) залогодатель неизвестно о каких-либо правовых претензиях по отношению к нему, которые могут быть предъявлены ему в настоящее время или в будущем и которые, в случае их удовлетворения, могут существенно изменить к худшему финансовое положение Залогодателя. Имеющиеся в настоящее время претензии в отношении Залогодателя перечислены в Приложении В к настоящему Договору;
- з) кредит выдается на основании предположения о том, что вся информация, представленная Залогодателем в заявке на получение Кредита, является точной и полной. Залогодатель заявляет Залогодержателю, что на дату заключения данного Договора все сведения, содержащиеся в заявке или предоставленные дополнительно Залогодателем или от имени Залогодателя, являются точными и достоверными;
- и) до даты заключения настоящего Договора ни на земельном участке, ни в Здании не велись строительные работы, кроме тех, о которых Залогодатель в письменном виде известил Залогодержателя, и никакого строительства не будет вестись до регистрации Договора об ипотеке.
- к) планы и спецификации соответствуют всем требованиям государственных органов, имеющих юрисдикцию над Заложненным Имуществом;
- л) все разрешения, необходимые для строительства Здания, были Залогодателем получены.

18. Обязательства Залогодателя по совершению действий

Залогодатель обязан:

- а) использовать Кредит только для целей, указанных в настоящем Договоре;
- б) своевременно вносит платежи в счет погашения суммы основного долга по Кредиту, процентов, пени за просрочку выплат, штрафов, и других расходов по Кредиту, как это предусмотрено в настоящем Договоре;
- в) выполнять все свои прочие обязательства по данному Договору и Договорам Обеспечения;
- г) незамедлительно уведомлять Залогодержателя о любых изменениях неблагоприятного характера в финансовом положении Залогодателя, происшедших или могущих произойти после даты подписания настоящего Договора;
- д) содержать Заложненное Имущество в хорошем состоянии, не разрушать, не наносить ущерба Заложному Имуществу, не допускать его порчи и иным образом беречь и охранять Заложненное Имущество, в соответствии с положениями статьи 343 Гражданского кодекса Российской Федерации;

- е) вести бухгалтерские учет и отчетность так, чтобы они полно и точно отражали финансовое состояние Залогодателя;
- ж) застраховать Заложное Имущество от пожара и иных рисков в соответствии со Статьей 21 данного Договора;
- з) платить все налоги и иные государственные сборы с Заложного Имущества по мере наступления сроков их платежа;
- и) ежеквартально предоставлять Залогодержателю финансовый отчет Залогодателя, подготовленный Залогодателем в приемлемой для Залогодержателя форме;
- к) ежегодно, в течение шестидесяти (60) дней по окончании финансового года Залогодателя, предоставлять Залогодержателю финансовый отчет Залогодателя, подготовленный независимым аудитором;
- л) обеспечивать Залогодержателю и его представителям неограниченный доступ к Заложному Имутельству в любое обоснованное время в ходе строительства Здания для проверки всех планов и спецификаций, а также хода выполнения работ. Залогодержатель или его представители могут проводить инспекции Заложного Имущества в соответствии с положениями статьи 343 ГК РФ.

19. Обязательства Залогодателя не совершать определенные действия

Без согласия Залогодержателя Залогодатель не должен:

- а) передавать свои права по Кредиту третьей стороне; любая попытка передать Кредит третьей стороне считается ничтожной и не имеющей юридической силы, и обязательства Залогодателя в отношении Залогодержателя по условиям данного Договора сохраняют свою силу;
- б) продавать, сдавать в аренду, передавать в ипотеку или иным образом распоряжаться или отчуждать Заложное Имущество, и любое иное обеспечение, [переданное в залог] [права на которое переуступлены] Залогодержателю по Договорам Обеспечения.

20. Продажа или залог контрольного пакета акций

Если Залогодатель или лица, имеющие контроль над ним, в день подписания настоящего Договора передают или отдают в залог его или их [акции] [доли участия в товариществе] [паи в совместном предприятии] без письменного согласия Залогодержателя, то Залогодержатель может потребовать немедленного погашения всей оставшейся основной суммы долга. Для целей данного запрещения к лицам, имеющим контроль, относятся любое физическое лицо или группа физических лиц, которые вместе владеют контрольным пакетом акций Залогодателя, а контрольный пакет акций означает любой пакет, который обеспечивает фактический контроль за решениями руководства Залогодателя, независимо от того, превышает ли этот пакет 50% акций или нет. Указанное запрещение не распространяется на любую передачу акций Залогодателя в сделках "на расстоянии вытянутой руки" на открытой фондовой бирже (т.е. в сделках, проводимых так, как будто между сторонами нет никаких связей, для избежания конфликта интересов), а также в сделках между ближайшими родственниками или в порядке наследования по завещанию.

21. Страхование

Страхование, которое Залогодатель должен обеспечить в соответствии с требованиями настоящего Договора, должно быть осуществлено приемлемой для Залогодержателя страховой компанией и должно включать следующее:

- а) страховой полис, страхующий Залогодателя и Залогодержателя от любого риска убытков, которые могут возникнуть во время строительства Здания по любым причинам, включая строительную аварию и нанесение ущерба прилегающему земельному участку и сооружениям, независимо от того, кто в этом виноват;
- б) по завершении строительства Здания — страховой полис, страхующий от риска пожара и иного ущерба или уничтожения Заложного Имущества (с учетом обычных и традиционных исключений, действующих на рынке), по меньшей мере, на сумму, равную [полной восстановительной стоимости Заложного Имущества] [полной сумме Кредита];
- в) страховой полис, страхующий Залогодателя и Залогодержателя против возможных исковых требований в связи с физическими травмами или смертью, произошедшими непосредственно на территории Заложного Имущества или рядом с ним.

Все страховые полисы направляются на утверждение Залогодержателю до их подписания Залогодателем и страховой компанией и, по меньшей мере, за 30 дней до истечения срока действия предыдущего полиса.

В страховых полисах специально оговаривается, что Залогодержатель является бенефициарием в объеме его прав по данному Договору и по Договорам Обеспечения. Условиями полиса должно

быть предусмотрено, что Залогодатель не имеет права менять бенефициария по страховому полису без письменного согласия Залогодержателя.

В случае ущерба или уничтожения Заложеного Имушества Залогодержатель может использовать поступления от страховых выплат для погашения сумм, причитающихся к оплате по данному Договору.

22. Случаи невыполнения обязательств

Наступление любого или нескольких из ниже перечисленных событий следует рассматривать как невыполнение Залогодателем его обязательств по данному Договору, что позволяет Залогодержателю приступить к осуществлению мер, описанных в статьях 23 и 24 настоящего Договора:

- а) невыполнение и несоблюдение Залогодателем какого-либо из условий настоящего Договора и Договоров Обеспечения;
- б) уничтожение или нанесение существенного, по мнению Залогодержателя, ущерба Заложеному Имушеству;
- в) несоблюдение и невыполнение Залогодателем условий любого иного договора о предоставлении средств в кредит между Залогодателем и Залогодержателем, включая любой кредитный договор, вексель, закладную, залог или гарантию, составленные до или после даты заключения настоящего Договора;
- г) установление ложности или недостоверности любого из сведений, предоставленных Залогодателем Залогодержателю по данному Договору;
- д) если строительство Здания не завершено, как того требуют планы и спецификации, к Дате Завершения Строительства;
- е) если строительство Здания прекращается на период 30 дней без письменного согласия на то Залогодержателя;
- ж) если строительство Здания замедлилось или отложено на какой-то период времени, что, по мнению Залогодержателя, делает завершение строительства в срок (к Дате Завершения Строительства) маловероятным.

23. Средства правовой защиты. Требование досрочного погашения Кредита

Если Залогодатель не выполняет своих обязательств по настоящему Договору, Залогодержатель обязан направить письменное уведомление Залогодателю с указанием в нем: а) характера невыполненного обязательства; б) действий, которые необходимо предпринять Залогодателю для выполнения взятого обязательства; в) даты, к которой обязательство должно быть выполнено, но не более 30 дней с даты уведомления; а также г) с предупреждением о том, что, если Залогодатель не выполнит нарушенного обязательства к указанному сроку, Залогодержатель прибегнет к средствам правовой защиты, предусмотренным настоящим Договором и действующим законодательством, что включает требование немедленного погашения ("досрочного погашения") Кредита и выплаты всех остальных причитающихся Залогодержателю сумм, а также реализацию Залогодержателем своих прав по Договорам Обеспечения.

Если Залогодатель не выполнит нарушенные им ранее обязательства в 30-дневный срок с даты уведомления, Залогодержатель может без каких-либо повторных уведомлений Залогодателя приступить к реализации любых своих прав, предусмотренных настоящим Договором, Договорами Обеспечения и действующим законодательством, включая требование незамедлительной выплаты всех сумм, причитающихся ему к оплате по данному Договору в случаях, предусмотренных законодательством РФ.

24. Дополнительные средства защиты прав Залогодержателя

Если Залогодатель не выполняет свои обязательства по настоящему Договору, то, независимо от того, было ли Залогодержателем объявлено о необходимости немедленного погашения Кредита или предприняты иные шаги для реализации своих прав по Кредитной Документации или нет, Залогодержатель может, но не обязан, в дополнение ко всем другим средствам правовой защиты, предусмотренным данным Договором и действующим законодательством, сделать следующее:

- а) войти на территорию Заложеного Имушества и завершить строительство Здания в полном соответствии с планами и спецификациями, внося при этом изменения, которые Залогодержатель, по своему усмотрению, сочтет уместными, причем все это осуществляется за счет Залогодателя и все риски несет он же;
- б) принять на себя права Залогодателя, вытекающие из любых контрактов на проектирование или на строительство Здания, и использовать полностью или частично рабочую силу, материалы, запасы и оборудование, на которые ранее Залогодатель заключил договоры, а также заключить любые дополнительные договоры на проектные работы, строительство, материа-

лы, запасы или оборудование, если, по мнению Залогодержателя, это необходимо для завершения строительства;

- в) выплатить любые подлежащие оплате суммы, погасить будущие задолженности или претензии, которые могут обременять Заложненное Имущество или которые могут препятствовать завершению строительства Здания.

Любые суммы, выделенные Залогодержателем для реализации его прав, вытекающих из данной статьи, будут считаться долговыми обязательствами Залогодателя, средствами, выделенными Залогодателю из Кредита, и должны быть обеспечены Договором об ипотеке.

Настоящим Залогодатель предоставляет Залогодержателю доверенность для целей реализации Залогодержателем своих прав, вытекающих из настоящей статьи, от имени и по поручению Залогодателя.

25. Право Залогодержателя на осуществление расходов и др.

Если Залогодатель не выполняет свои обязательства по данному Договору в части:

- а) поддержания в порядке Заложненного Имущества;
- б) обеспечения страхового покрытия;
- в) уплаты налогов и прочих государственных сборов в отношении Заложненного Имущества;
- г) устранения или прекращения посягательств против Заложненного Имущества или обременений такого Имущества, которые могут отрицательно сказаться на обеспечении, предоставленном Залогодержателю,

Залогодержатель может, в дополнение ко всем прочим имеющимся у него правам, позволяющим ему требовать досрочного погашения Кредита и исполнения Договоров Обеспечения, предпринять любые меры, необходимые для исполнения вышеизложенного, включая расходование собственных средств Залогодержателя. В таком случае все необходимые расходы, произведенные Залогодержателем в вышеуказанных целях, будут рассматриваться как дополнительные суммы, обеспеченные Договорами Обеспечения. Все необходимые расходы, понесенные Залогодержателем, должны быть оплачены Залогодателем в течение десяти (10) дней от даты письменного требования Залогодержателя, в котором последний указывает причины и размер понесенных расходов.

Залогодержатель может, но не обязан, потратить любые из средств, которыми он располагает, в целях, изложенных в данной статье.

26. Отказ от прав не предусмотрен

Продление срока платежа или любая иная форма отсрочки в принятии мер, предоставленная Залогодателю Залогодержателем в рамках данного Договора добровольно или в соответствии с решением суда, равно как и неспособность Залогодержателя добиться принудительного исполнения Залогодателем любого из положений данного Договора или Договоров Обеспечения, не означает отказа Залогодержателя от какого бы то ни было права по данному Договору или по Договорам Обеспечения и не помешает последующей реализации любого из прав Залогодержателя или применению любого из средств защиты прав Залогодержателя.

27. Прекращение обязательств

По выплате Залогодателем всех сумм, причитающихся к оплате по данному Договору, обязательства Залогодателя по данному Договору и по Договорам Обеспечения прекращаются и Залогодержатель возвращает Залогодателю оригиналы Договоров Обеспечения и любые другие документы, которые могут потребоваться для прекращения обязательств Залогодателя.

28. Продажа права требования по кредитному Договору

Право требования, имеющееся у Залогодержателя по данному кредитному Договору, может быть продано Залогодержателем или использовано последним для обеспечения облигаций или иных долговых обязательств Залогодержателя или любого последующего обладателя права требования. Залогодержатель предоставляет Залогодателю письменное уведомление о любой такой продаже или залоге права требования Залогодержателя по данному кредитному Договору.

29. Полнота Договора

Настоящий Договор, равно как и Договора Обеспечения, следует рассматривать как совокупность, охватывающую в целом все договоренности Залогодержателя и Залогодателя в отношении данного Кредита.

30. Изменение Договора

Настоящий Договор может быть изменен только с письменного согласия Залогодателя и Залогодержателя.

31. Уведомления

Все уведомления, предусмотренные положениями данного Договора, должны направляться заказной почтой с получением квитанции о вручении Залогодателю по адресу:

_____;

и Залогодержателю по адресу: _____.

Каждая из сторон может изменить адрес для доставки уведомлений, при этом она должна в письменном виде уведомить об этом другую сторону.

32. Коллизия правовых норм

Данный Договор и Договоры Обеспечения регулируются законодательством Российской Федерации и нормативно-правовыми актами, принятыми органами власти региона, где расположено Заложное Имуущество. В случае, когда какое-либо из положений данного Договора или Договоров Обеспечения вступает в противоречие с действующим законодательством, это не означает, что его ничтожность распространяется на все остальные положения настоящего Договора и Договоров Обеспечения, которые будут по-прежнему действовать за исключением коллизионных положений.

ЗАЛОГОДЕРЖАТЕЛЬ _____ ЗАЛОГОДАТЕЛЬ _____

Договор об ипотеке

Настоящий Договор об ипотеке (далее — Ипотека) заключен ____ числа ____ месяца 200 ____ г. между _____, зарегистрированным в городе _____, основной офис которого находится по адресу _____ (далее — Залогодатель), и _____, кредитным учреждением, действующим на основании лицензии, выданной в соответствии с законодательством Российской Федерации, зарегистрированным в городе _____, основной офис которого находится по адресу _____ (далее — Залогодержатель).

1. Настоящая Ипотека предоставляется Залогодателем в обеспечение кредита (далее — Кредит), предоставляемого Залогодержателем, сумма которого составляет _____.
2. На Кредит начисляются следующие проценты [вставить формулу расчета процентов]: _____.
3. Погашение Кредита осуществляется в следующем порядке [вставить описание требуемых платежей]: _____.

4. В дополнение к уплате суммы основного долга и процентов Залогодателю может быть предъявлено требование уплатить штрафы за просроченные платежи; возместить любые затраты Залогодержателя по содержанию Заложного имущества; уплатить страховые взносы; налоги на недвижимость, которыми облагается Заложное имущество; арендные платежи, а также расходы Залогодержателя на принудительное осуществление своих прав по настоящей Ипотеке и иному дополнительному обеспечению этого Кредита.
5. Вся сумма основного долга по Кредиту, а также проценты и иные подлежащие оплате суммы, если они не уплачены ранее, должны быть уплачены Залогодателем не позднее чем _____ (Дата погашения Кредита). Вся сумма основного долга по Кредиту или любая ее часть могут быть уплачены до Даты погашения [без начисления штрафа или пени] [после уплаты Залогодержателю пени в размере ____% от досрочно погашаемой суммы, если выплата этой суммы производится до _____, и без начисления штрафа или пени при досрочном погашении после указанной даты].
6. Условия и сроки Кредита указаны в кредитном договоре (далее — Кредитный договор) между Залогодателем и Залогодержателем, датированным тем же числом, что настоящая Ипотека, копия которого является Приложением А к настоящей Ипотеке.
7. Залогодатель имеет в собственности следующий земельный участок (далее — Земельный Участок) [вставить описание земельного участка. *Примечание.* Описание участка может быть сделано в виде ссылки на его план или съемку, прилагающийся(ую) к договору об ипотеке]: _____.

8. Право собственности Залогодателя на Земельный участок удостоверено в документе, именуемом _____ от ____ 200 __, зарегистрированном в [название реестра] ____ 200 __ г. в деле номер ____ как документ за номером _____.
9. Кроме того, Залогодатель владеет на праве собственности следующим(и) зданием(ями) и сооружениями (далее — Здание), находящимися на Земельном участке [вставить описание здания]:

-
10. Право собственности Залогодателя на Здание удостоверено в документе, именуемом _____ от ____ числа 200 __ г., который зарегистрирован в [название реестра] ____ числа 200 __ г. в деле номер ____ как документ за номером _____.
 11. В настоящей Ипотечке Земельный участок и Здание вместе именуется Заложенным имуществом. Залогодатель и Залогодержатель согласились, что оценочная стоимость Земельного участка составляет _____. Залогодатель и Залогодержатель согласились, что оценочная стоимость Здания составляет _____.
 12. На Заложенном имуществе лежат следующие дополнительные обременения [вставить описание всех других обременений со ссылкой на регистрационные данные]:

-
13. Настоящим Залогодатель закладывает Залогодержателю Земельный участок и Здание на условиях, указанных в настоящей Ипотечке.
 14. Настоящая Ипотечка обеспечивает Залогодержателю:
 - а) погашение суммы основного долга по Кредиту;
 - б) уплату процентов и пени за просрочку платежей по Кредиту, как это предусмотрено в Кредитном договоре;
 - в) возмещение всех допускаемых законом затрат и расходов Залогодержателя;
 - г) исполнение Залогодателем его прочих обязательств по Кредитному договору.
 15. Условия Кредитного договора могут изменяться по соглашению Залогодателя с Залогодержателем с целью увеличения суммы основного долга, изменения процентной ставки или увеличения срока Кредита либо с целью изменения других сроков, условий или положений Кредитного договора. Настоящая Ипотечка будет оставаться обеспечением обязательств Залогодателя _____ по Кредитному договору, как если бы такие изменения были частью Кредитного договора на дату заключения настоящей Ипотечки. Настолько, насколько это требуется по законодательству, такие изменения могут быть оформлены в виде письменных поправок или дополнений к настоящей Ипотечке. В Кредитный договор и настоящий Договор об ипотечке изменения должны вноситься с согласия третьих лиц в случаях, когда это требуется законом. В предусмотренных законом случаях изменения к Договору об ипотечке подлежат регистрации.
 16. Положения настоящей Ипотечки могут быть принудительно исполнены в соответствии с ее условиями и условиями, требованиями и положениями Кредитного договора. При нарушении условий, требований и положений Кредитного договора или настоящей Ипотечки Залогодержатель, в соответствии с законодательством Российской Федерации, будет иметь право требовать погашения всей суммы Кредита и приступить к реализации своих прав по настоящей Ипотечке. Неисполнение условий одного из договоров, Кредитного договора или настоящей Ипотечки будет автоматически рассматриваться как неисполнение другого. К случаям, рассматриваемым как неисполнение Кредитного договора, относятся, но не ограничиваются ими:
 - а) неисполнение Залогодателем какого-либо требования Кредитного договора относительно погашения Кредита;
 - б) уничтожение или нанесение существенного, по мнению Залогодержателя, ущерба Заложенному имуществу;
 - г) установление ложности или недостоверности, которые могут привести к существенным последствиям, любого из заявлений Залогодателя Залогодержателю.
 17. Без прямо выраженного письменного согласия Залогодержателя, в котором он может отказать по своему собственному усмотрению, Залогодатель не может:
 - а) передавать свои права на Кредит или по Кредитному договору;
 - б) продавать, сдавать в аренду, уступать или иным образом передавать все свои права на Заложенное имущество или любую их часть или
 - в) допускать последующий залог Заложенного имущества.

Любая попытка передать Кредит, Кредитный договор или права на Заложенное имущество либо осуществить последующий залог в нарушение требований настоящей статьи является невыполнением условий настоящей Ипотеки и дает право Залогодержателю потребовать немедленного погашения всей неуплаченной части Кредита до наступления срока его погашения и осуществить свои права по настоящей Ипотеке.

18. Залогодержатель вправе уступить свои права по Кредитному договору без согласия Залогодателя, и после такой уступки права Залогодержателя по настоящей Ипотеке будут уступлены новому держателю Кредитного договора. Условия настоящей Ипотеки будут обязательными для любого правопреемника Залогодержателя.
19. Независимо от Даты погашения Кредита, настоящая Ипотека полностью сохраняет свою силу и действие до тех пор, пока Кредит и все прочие суммы, причитающиеся к оплате по Кредитному договору, не будут выплачены Залогодателем. После погашения всех сумм, оплата которых обеспечивается Залогодержателю настоящей Ипотекой, последняя, равно как и все остальные документы, используемые в качестве обеспечения Кредита и находящиеся в распоряжении у Залогодержателя, признаются утратившими юридическую силу, после чего Залогодержатель передает Залогодателю документ о прекращении действия настоящей Ипотеки, при этом Залогодатель не несет никаких расходов, кроме оплаты расходов по регистрации данного документа о прекращении действия настоящей Ипотеки.
20. При предъявлении Залогодержателем требования о немедленном погашении Кредита до Даты погашения по условиям Кредитного договора Залогодатель имеет право полностью погасить все причитающиеся Залогодержателю суммы, обеспеченные настоящей Ипотекой, в любое время до завершения аукционной продажи Заложенного Имущества.
21. Настоящая Ипотека является одной из нескольких форм обеспечения, полученных Залогодержателем в обеспечение Кредита. По своему усмотрению Залогодержатель может реализовать свои права на все виды обеспечения, любое из них, или не реализовывать их вообще, или же может реализовать свои права на обеспечение в любой выбранной им последовательности, и осуществление им своих прав на какое-либо обеспечение не препятствует последующему осуществлению прав на другие виды обеспечения, до тех пор пока не будут уплачены все суммы, причитающиеся Залогодержателю по настоящему Договору.
22. Права и средства их защиты, предоставляемые Залогодержателю по настоящей Ипотеке, являются дополнительными по отношению к любым другим правам и средствам их защиты, предусмотренным в законодательстве, и не ограничивают таких других прав и средств их защиты.

ЗАЛОГОДАТЕЛЬ _____ ЗАЛОГОДЕРЖАТЕЛЬ _____

Договор ипотеки (Договор ипотеки объекта незавершенного строительства)

_____, именуемый в дальнейшем ЗАЛОГОДЕРЖАТЕЛЬ, в лице _____, действующего на основании _____, с одной стороны, и _____, именуемый в дальнейшем ЗАЛОГОДАТЕЛЬ, в лице _____, действующего на основании _____, с другой стороны, заключили настоящий договор о нижеследующем:

1. Настоящий договор заключается в обеспечение обязательств по Кредитному договору № _____ от "___" _____ 200_г., заключенному между _____ и _____ и на предоставление целевого кредита для _____.
Кредит предоставлен в размере _____ (_____), сроком на _____ (_____) месяцев, под _____ процентную ставку; кредит и проценты по нему погашаются _____ взносами в размере и в сроки, оговоренные в Графике погашения ссудной задолженности.
2. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА
 - 2.1. В обеспечение обязательств, принятых _____ по Кредитному договору № _____ от _____ 200_г., ЗАЛОГОДАТЕЛЬ передает ЗАЛОГОДЕРЖАТЕЛЮ в залог (ипотеку) объект незавершенного строительства, расположенный по адресу: _____, а также
 - А) принадлежащий по праву собственности земельный участок, на котором находится этот объект;
 - Б) принадлежащую по праву собственности часть земельного участка, функционально обеспечивающую закладываемый объект;

- В) принадлежащее залогодателю право аренды земельного участка (или его соответствующей части), на котором находится этот объект.
- 2.2. Указанный объект принадлежит ЗАЛОГОДАТЕЛЮ по праву _____ собственности на основании _____, зарегистрированного _____ за номером _____, от " _ " _____ 200_ г.
- 2.3. Земельный участок, на котором расположен передаваемый в ипотеку объект незавершенного строительства принадлежит ЗАЛОГОДАТЕЛЮ на праве _____ на основании _____, зарегистрированного _____ за номером _____, от " _ " _____ 200_ г.
- 2.4. Инвентаризационная стоимость объекта, согласно справки № _____, бланк номер _____, _____ БТИ г. _____, составляет _____ (_____) _____ рублей.
- 2.5. Стороны оценивают закладываемый объект в _____ (_____) рублей, что составляет по курсу ЦБ РФ на _____ 200_ года _____ (_____) долларов США.
- 2.6. ЗАЛОГОДАТЕЛЬ информирует ЗАЛОГОДЕРЖАТЕЛЯ о том, что до заключения настоящего Договора вышеуказанный объект недвижимости никому не продан, не подарен, не заложен, в споре, под арестом или запрещением не состоит, рентой, арендой, наймом или какими-либо иными обязательствами не обременен.
3. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ СТОРОН
- 3.1. ЗАЛОГОДАТЕЛЬ обязуется:
- 3.1.1. Не отчуждать передаваемый в ипотеку объект и не перезакладывать без письменного согласия ЗАЛОГОДЕРЖАТЕЛЯ.
- 3.1.2. Не сдавать вышеуказанный объект в аренду, безвозмездное пользование либо иным образом распоряжаться ею без предварительного письменного согласия ЗАЛОГОДЕРЖАТЕЛЯ.
- 3.1.3. Принимать меры, необходимые для сохранения заложенного объекта.
- 3.1.4. Уведомить ЗАЛОГОДЕРЖАТЕЛЯ о возникновении угрозы утраты или повреждения заложенного по настоящему договору объекта.
- 3.1.5. Своевременно оплачивать налоговые и коммунальные платежи по объекту, указанному в п. 2.1 настоящего договора.
- 3.1.6. В течение 5 рабочих дней с даты государственной регистрации Договора застраховать за свой счет вышеуказанный объект от рисков уничтожения и повреждения в пользу ЗАЛОГОДЕРЖАТЕЛЯ на срок _____ месяца на сумму не менее _____ (_____) долларов США в Страховой компании " _____ ", заключив договор страхования имущества, где в качестве первого выгодоприобретателя будет указан ЗАЛОГОДЕРЖАТЕЛЬ, и предоставить ЗАЛОГОДЕРЖАТЕЛЮ в течение 3 дней с момента заключения договора страхования договор страхования и соответствующие правила страхования.
- 3.1.7. Не изменять в одностороннем порядке первого выгодоприобретателя в вышеуказанном договоре страхования имущества.
- 3.1.8. Предоставлять возможность ЗАЛОГОДЕРЖАТЕЛЮ периодически (не менее чем два раза в год) производить проверку фактического наличия, состояния и условий содержания заложенного объекта.
- 3.1.9. Надлежащим образом выполнять обязанности, установленные в договоре страхования имущества и в договоре о специальном режиме счета.
- 3.2. ЗАЛОГОДАТЕЛЬ имеет право:
- 3.2.1. Осуществлять дальнейшее строительство заложенного объекта незавершенного строительства согласно проекту.
- 3.2.2. Владеть и пользоваться заложенным объектом в соответствии с его назначением при условии, что использование не влечет его уничтожения, утраты, повреждения или уменьшения стоимости.
- 3.2.3. Досрочно расторгнуть договор ипотеки после надлежащего исполнения всех обязательств ЗАЕМЩИКОМ по Кредитному договору, указанному в п. 1 настоящего договора.
- 3.2.4. Требовать от ЗАЛОГОДЕРЖАТЕЛЯ выдачи документов, подтверждающих прекращение залога, в случае прекращения или расторжения настоящего договора.
- 3.3. ЗАЛОГОДЕРЖАТЕЛЬ обязуется:
- 3.3.1. В случае прекращения либо расторжения настоящего договора в 10-дневный срок выдать ЗАЛОГОДАТЕЛЮ документы, подтверждающие прекращение ипотеки.

3.4. ЗАЛОГОДЕРЖАТЕЛЬ имеет право:

- 3.4.1. Проверять по документам и фактически наличие, состояние и условия содержания и осуществления строительства заложенного объекта.
- 3.4.2. Требовать от ЗАЛОГОДАТЕЛЯ надлежащего содержания заложенного объекта и принятия мер, необходимых для его сохранности.
- 3.4.3. Осуществлять права залогодержателя, являющегося кредитором по вышеназванному Кредитному договору, неотъемлемой частью которого является настоящий договор, в соответствии с действующим законодательством.
- 3.4.4. Передать свои права по настоящему договору другому лицу с соблюдением правил о передаче прав кредитора путем уступки права требования.
- 3.4.5. Потребовать досрочного исполнения обеспеченного ипотекой обязательства ЗАЛОГОДАТЕЛЯ:
по основаниям, предусмотренным в Кредитном договоре № ____ от " ____ " _____ 200__ г.;
при нарушении обязанности ЗАЛОГОДАТЕЛЕМ принимать меры по сохранению заложенного объекта, если такое нарушение создает угрозу его утраты или повреждения;
при нарушении обязанностей по страхованию заложенного объекта;
при необоснованном отказе ЗАЛОГОДЕРЖАТЕЛЮ в проверке заложенного имущества;
при обнаружении не заявленных ЗАЛОГОДАТЕЛЕМ обременений на предмет ипотеки по настоящему договору;
при передаче ЗАЛОГОДАТЕЛЕМ заложенного объекта в последующую ипотеку без письменного согласия ЗАЛОГОДЕРЖАТЕЛЯ.
- 3.4.6. На удовлетворение своих требований из стоимости заложенного имущества преимущественно перед другими кредиторами ЗАЛОГОДАТЕЛЯ.

4. ОБРАЩЕНИЕ ВЗЫСКАНИЯ НА ЗАЛОЖЕННОЕ ИМУЩЕСТВО

- 4.1. Обращение взыскание на заложенный объект может производиться ЗАЛОГОДЕРЖАТЕЛЕМ в случаях:
наличия просрочки в платеже более ____ календарных дней по исполнению вышеуказанного Кредитного договора в соответствии с Графиком платежей по кредиту;
когда требование ЗАЛОГОДЕРЖАТЕЛЯ о досрочном возврате кредита и процентов за пользование им не будет удовлетворено ЗАЛОГОДАТЕЛЕМ в течение 30 календарных дней с момента получения письменного уведомления о таком требовании.
- 4.2. Обращение взыскания на предмет залога и его реализация осуществляются в порядке, предусмотренном действующим законодательством.
- 4.3. Требования ЗАЛОГОДЕРЖАТЕЛЯ из стоимости заложенного имущества удовлетворяются в полном объеме, определяемом к дате фактического удовлетворения, включая основной долг, проценты, пенью, начисленную за просрочку исполнения обязательств, расходы по взысканию и реализации заложенного имущества и судебные издержки.

5. СРОК ДЕЙСТВИЯ ДОГОВОРА И ИНЫЕ УСЛОВИЯ

- 5.1. Настоящий договор вступает в силу с момента его Государственной регистрации в _____ и действует до полного выполнения обязательств по вышеуказанному Кредитному договору.
- 5.2. Замена предмета залога по настоящему договору допускается только с письменного согласия ЗАЛОГОДЕРЖАТЕЛЯ.
- 5.3. Риск случайной гибели или случайного повреждения предмета ипотеки несет ЗАЛОГОДАТЕЛЬ.
- 5.4. В случае частичного исполнения обеспеченного залогом обязательства залог сохраняется в первоначальном объеме до полного исполнения ЗАЛОГОДАТЕЛЕМ своих обязательств по вышеуказанному Кредитному договору.
- 5.5. В случае реализации заложенного объекта его начальная продажная цена на публичных торгах будет установлена в соответствии с актом оценки. Такой акт должен быть составлен специализированным оценщиком, выбранным ЗАЛОГОДЕРЖАТЕЛЕМ. Все расходы по оценке несет ЗАЛОГОДАТЕЛЬ.
- 5.6. Во всем остальном, что прямо не предусмотрено настоящим договором, стороны руководствуются действующим законодательством РФ.
- 5.7. Расходы по заключению настоящего договора и по регистрации настоящего договора в _____ г. _____ несет ЗАЛОГОДАТЕЛЬ.

ПОДПИСИ СТОРОН:

ЗАЛОГОДАТЕЛЬ _____ ЗАЛОГОДЕРЖАТЕЛЬ _____

Договор залога прав аренды

Настоящий Договор залога (далее — Договор) заключен _____ числа _____ месяца 200__ г. между _____ (в дальнейшем именуемым Должник), зарегистрированным в городе _____, основной офис которого расположен по адресу _____, и _____ (в дальнейшем именуемым Кредитор), кредитным учреждением, действующим на основании лицензии, выданной в соответствии с законодательством Российской Федерации, и зарегистрированным в городе _____, основной офис которого находится по адресу _____.

1. Настоящий Договор передается Должником Кредитору как предмет залога в обеспечение кредита (далее — Кредит), который Кредитор предоставляет Должнику в размере _____.

2. Проценты по Кредиту начисляются следующим образом [вставить описание порядка начисления процентов]:

3. Платежи по Кредиту осуществляются следующим образом [вставить описание порядка осуществления платежей]:

4. Помимо суммы основного долга и процентов, от Должника могут потребовать оплатить пени за просрочку платежа; компенсировать расходы Кредитора по содержанию заложенного имущества; выплачивать страховые платежи; налоги на недвижимость, которыми облагается заложенное имущество; арендные платежи; а также компенсировать расходы Кредитора по осуществлению своих прав по настоящему Договору и другим договорам, выступающим в роли залогового обеспечения по Кредиту.

5. Сумма основного долга по Кредиту, так же как проценты и все остальные суммы, которые подлежат оплате Должником, в случае если они не выплачены ранее, должны быть выплачены не позднее _____ (Дата погашения Кредита). Вся сумма основного долга по Кредиту или часть ее может быть выплачена до наступления Даты погашения Кредита [при этом штраф с Должника не взимается] [но только после того, как Кредитору будет выплачена неустойка в размере _____% от суммы, погашаемой досрочно, если она вносится до _____ числа; если же она вносится после указанной даты, штрафные санкции на Должника не налагаются].

6. Условия предоставления Кредита излагаются в Кредитном договоре, заключаемом между Должником и Кредитором в тот же день, что и настоящий Договор, и копия Кредитного договора прилагается к настоящему Договору в виде Приложения А.

7. Должник владеет земельным участком (далее — Земельный участок), предоставленным ему на правах аренды, описание которого приводится ниже [вставить описание земельного участка. *Примечание:* Описание участка может быть сделано в виде ссылки на его план или съемку, прилагающийся(ую) к договору залога]:

8. Право Должника на аренду Земельного участка удостоверено в документе, именуемом _____, выданном " _____ " 200__ и зарегистрированном в [название реестра] " _____ " 200__, в деле номер _____, за регистрационным номером _____.

9. Кроме того, Должнику принадлежит(ат) на правах аренды следующее(ие) здание(я) и строения (далее — Здание), расположенное(ые) на Земельном участке [вставить описание Здания]:

10. Право Должника на аренду Здания подтверждается документом, именуемым _____, выданным " _____ " 200__ и зарегистрированным в [название реестра] " _____ " 200__, в деле номер _____, за регистрационным номером _____.

11. Арендные права на Земельный участок и Здание именуется в настоящем Договоре как Заложенное имущество. Должник и Кредитор согласны, что оценочная стоимость прав аренды Земельного участка составляет _____.

Должник и Кредитор согласны, что оценочная стоимость прав аренды Здания составляет _____.

12. В отношении Заложенного имущества действуют следующие виды дополнительных обременений [вставить описание иных обременений с указанием сведений об их регистрации]:

13. Настоящим Должник передает Кредитору в залог свои арендные права на Земельный участок и Здание на условиях, описываемых в настоящем Договоре.
14. Настоящий Договор является для Кредитора обеспечением.
- возврата суммы основного долга по Кредиту;
 - погашения процентов и пени за просрочку платежей по Кредиту в соответствии с положениями Кредитного договора;
 - возмещения всех, допустимых законом, затрат и расходов Кредитора, а также
 - исполнения Должником всех других его обязательств по Кредитному договору.
15. С обоюдного согласия Должника и Кредитора в условия Кредитного договора могут периодически вноситься изменения, связанные с увеличением суммы основного долга, пересмотром процентной ставки либо с увеличением срока кредитования, а также любые другие изменения, касающиеся условий, требований и положений Кредитного договора. Настоящий Договор будет и в дальнейшем рассматриваться как обеспечение обязательств Должника по Кредитному договору так, как если бы эти изменения являлись частью Кредитного договора в момент заключения настоящего Договора. В случаях, когда этого требует действующее законодательство, данные изменения могут быть оформлены в виде письменных поправок или дополнений к настоящему Договору. В Кредитный договор и настоящий Договор залога изменения должны вноситься с согласия третьей стороны в случаях, когда это оговорено законом. Регистрация изменений к настоящему Договору производится в случаях, предусмотренных законодательством.
16. Положения настоящего Договора могут быть принудительно исполнены в соответствии с его условиями и условиями, требованиями и положениями Кредитного договора. При нарушении условий, требований и положений Кредитного договора или настоящего Договора Кредитор, в соответствии с законодательством Российской Федерации, будет иметь право требовать погашения всей суммы Кредита и приступить к реализации своих прав по настоящему Договору. Неисполнение условий одного из договоров, Кредитного договора или Договора залога, будет автоматически рассматриваться как неисполнение другого. К случаям, рассматриваемым как неисполнение Кредитного договора, относятся, но не ограничиваются ими:
- неисполнение Должником какого-либо требования Кредитного договора относительно погашения Кредита;
 - уничтожение или нанесение значительного, с точки зрения Кредитора, ущерба Заложенному имуществу;
 - установление ложности или недостоверности в любом существенном отношении любого из сведений, предоставленных Должником Кредитору.
17. В отсутствие ясно выраженного и письменно оформленного согласия Кредитора, в каком он может отказать исключительно по собственному усмотрению, Должник не может:
- передавать свои права на Кредит или по Кредитному договору;
 - продавать, сдавать в аренду, переуступать или иным образом передавать все или часть своих прав на Заложенное имущество или
 - передавать Заложенное имущество в последующий залог.
- Любую попытку передать Кредит, Кредитный договор или права на Заложенное имущество, так же как и передача имущества в последующий залог в нарушение требований настоящей статьи, следует рассматривать как неисполнение обязательств по настоящему Договору, что позволяет Кредитору требовать немедленного досрочного погашения всей невыплаченной суммы Кредита и приступить к реализации своих прав по настоящему Договору.
18. Кредитор может переуступить свои права по Кредитному договору без согласия Должника, и после такой переуступки права Кредитора по настоящему Договору должны быть переуступлены таким же образом новому держателю Кредитного договора. Положения и условия настоящего Договора следует считать обязательными для любого правопреемника Кредитора.
19. Независимо от Даты погашения Кредита, настоящий Договор остается в силе и продолжает действовать до тех пор, пока Кредит и все прочие суммы, причитающиеся к оплате по Кредитному договору, не будут выплачены Должником. После погашения всех сумм, оплата которых обеспечивается Кредитору настоящим Договором, последний, равно как и все остальные документы, используемые в качестве обеспечения Кредита и находящиеся в распоряжении у Кредитора, признаются утратившими юридическую силу, после чего Кредитор передает Должнику документ о прекращении действия настоящего Договора, при этом Должник не несет никаких расходов, кроме оплаты расходов по регистрации данного документа о прекращении действия Договора залога.

20. По предъявлении Кредитором требования о немедленном погашении Кредита до Даты погашения в соответствии с условиями Кредитного договора Должник имеет право полностью погасить все причитающиеся Кредитору суммы, в обеспечение которых заключен настоящий Договор, в любое время до завершения аукционной продажи Заложенного имущества.
21. Настоящий Договор является одной из форм обеспечения, полученных Кредитором в обеспечение Кредита. По своему усмотрению Кредитор может реализовать свои права по отношению ко всем видам обеспечения, любому из них или не реализовывать их вообще либо может реализовать их в любой выбранной им последовательности, при этом осуществление им своих прав по отношению к какому-либо обеспечению не препятствует последующему осуществлению прав в отношении других видов обеспечения до тех пор, пока все суммы, причитающиеся Кредитору по настоящему Договору, не будут погашены полностью.
22. Предоставленные настоящим Договором Кредитору права и средства их защиты являются дополнительными по отношению ко всем другим правам и средствам их защиты, предусмотренным в законодательстве, и не должны рассматриваться как ограничение таких прав и средств их защиты.
23. В случае если Должник приобретет Земельный участок или Здание либо какую-то их часть в частную собственность после того, как будет заключен настоящий Договор, Должник согласен по требованию Кредитора передать принадлежащие ему на правах собственности Земельный участок и Здание, или соответствующую их часть, в ипотеку Кредитору. Должник и Кредитор пришли к соглашению о том, что настоящий Договор залога является предварительным договором о передаче в ипотеку Кредитору Земельного участка и Здания, как только они перейдут в собственность Должника.

ДОЛЖНИК _____

КРЕДИТОР _____

Согласие арендодателя

Нижеподписавшийся _____ (далее именуемый "Арендодатель"), действующий на основании _____ в лице _____, который уполномочен делать нижеследующие заявления, заявляет и подтверждает в интересах Кредитора, что:

- а) _____ является собственником Земельного участка и Здания, о которых идет речь выше, в Договоре залога прав аренды;
- б) Земельный участок и Здание сданы в аренду (кому) _____ на основании Договора аренды от " _____ " 200__ г.;
- в) на момент заключения настоящего Договора залога Договор аренды продолжает оставаться в силе и Арендодателю неизвестны факты, свидетельствующие о нарушении условий Договора аренды;
- г) арендодатель согласен на залог Договора аренды на условиях, описанных в вышеизложенном Договоре залога. Арендодатель не будет препятствовать Кредитору в осуществлении его прав по Договору залога;
- д) после осуществления прав по Договору залога Арендодатель, если это будет необходимо, заключит новый Договора аренды с Кредитором или лицом, купившим права аренды на аукционных торгах, на весь оставшийся срок аренды и на тех же условиях;
- е) арендодатель согласен в интересах Кредитора не расторгать Договор аренды без письменного уведомления Кредитора и до тех пор, пока не истечет тридцать дней с момента такого уведомления, в течение которых Кредитор может устранить нарушения условий договора аренды. Если нарушение условий Договора аренды не может быть устранено посредством денежной компенсации, выплачиваемой Арендодателю, последний не будет расторгать Договор аренды до тех пор, пока от Кредитора поступают уведомления для Арендодателя о том, что Кредитор намеревается устранить нарушение, уже предпринимает необходимые для этого меры и будет постоянно и неукоснительно делать все, чтобы окончательно устранить конкретное нарушение;
- ж) арендодатель согласен предоставлять Кредитору копии каких бы то ни было уведомлений о несоблюдении условий Договора, которые он направляет Должнику;
- з) уведомления, которые Кредитор направляет Арендодателю, будут отправляться заказной почтой с вручением квитанции о получении по следующему адресу:

 АРЕНДОДАТЕЛЬ _____

Договор залога строительных материалов и объекта незавершенного строительства

[Примечание. Этот договор необходим, если передача в ипотеку объектов незавершенного строительства невозможна. Если ипотека объектов незавершенного строительства разрешена, то тогда следует заключать договор об ипотеке.]

Настоящий Договор залога (далее — Договор) заключен _____ числа _____ месяца 200_ между _____ (в дальнейшем именуемым "Должник", он же — Залогодатель), зарегистрированным в городе _____, основной офис которого расположен по адресу _____, и _____ (в дальнейшем именуемым "Кредитор", он же — "Залогодержатель"), банковским учреждением, действующим на основании лицензии, выданной в соответствии с законодательством Российской Федерации, и зарегистрированным в городе _____, основной офис которого находится по адресу _____.

Должник обратился к Кредитору с просьбой предоставить ему ипотечный кредит (далее — Кредит) с целью строительства здания (далее — Здание) на земельном участке, находящемся в частной собственности Должника и расположенном по адресу _____ в городе _____. Кредитор согласился предоставить Кредит под обеспечение в виде ипотеки земельного участка, принадлежащего Должнику, и в один день с заключением настоящего Договора заключил с Должником Кредитный договор и Договор об ипотеке земельного участка.

В качестве дополнительного обеспечения Кредита Кредитор обратился к Должнику с требованием передать в залог Кредитору все строительные материалы и оборудование, которые должны быть использованы при строительстве Здания и которые либо уже находятся в собственности Должника, либо будут приобретены им впоследствии, вне зависимости от того, будут они или нет использованы в конструкции незавершенного Здания.

В свете вышесказанного Кредитор и Должник договариваются о следующем:

1. Настоящий Договор передается Должником Кредитору как предмет залога в обеспечение Кредита, который Кредитор предоставляет Должнику в размере _____.

2. Проценты по Кредиту начисляются следующим образом [вставить описание порядка начисления процентов]:

_____.

3. Платежи по Кредиту осуществляются следующим образом [вставить описание порядка осуществления платежей]: _____.

4. Помимо суммы основного долга и процентов, от Должника могут потребовать оплатить пени за просрочку платежа; компенсировать расходы Кредитора по содержанию земельного участка и Здания; выплачивать страховые платежи; налоги на землю и Здание как недвижимое имущество; а также компенсировать расходы Кредитора по осуществлению своих прав по настоящему Договору и другим договорам, выступающим в роли залогового обеспечения по Кредиту.

5. Сумма основного долга по Кредиту, так же как проценты и все остальные суммы, которые подлежат оплате Должником, в случае, если они не выплачены ранее, должны быть выплачены не позднее _____ (Дата погашения Кредита). Вся сумма основного долга по Кредиту, или часть ее, может быть выплачена до наступления Даты погашения Кредита [при этом штраф с Должника не взимается] [но только после того, как Кредитору будет выплачена неустойка в размере _____% от суммы, погашаемой досрочно, если она вносится до _____ числа; если же она вносится после указанной даты, штрафные санкции на Должника не налагаются].

6. Условия предоставления Кредита излагаются в Кредитном договоре, заключаемом между Должником и Кредитором в тот же день, что и настоящий Договор, и копия Кредитного договора прилагается к настоящему Договору в виде Приложения А.

7. Описание земельного участка прилагается к настоящему Договору в виде Схемы А. На основании разрешения № _____ от "_____" 200_г., выданного _____, Должнику предоставлено право на строительство Здания в соответствии с проектно-технической документацией (далее — Проектная документация), разработанной _____ от "_____" 200_г., полный перечень которой прилагается к настоящему Договору в виде Приложения Б.

8. Должник передает Кредитору в залог в качестве обеспечения по Кредиту следующее имущество (далее — Предмет залога):

а) Здание, вне зависимости от того, на какой стадии строительства оно находится, а также вне зависимости от того, было ли получено от местной администрации или нет разрешение на его ввод в эксплуатацию и заселение;

б) все строительные материалы и оборудование, которые будут использоваться при строительстве Здания и которые либо уже находятся в собственности Должника, либо будут приобретены им впоследствии, а также вне зависимости от того, будут или нет они использованы в конструкции Здания. [Под оборудованием и материалами, передаваемыми в залог на основании настоящего Договора, понимаются все те виды оборудования и материалов, которые перечислены в Приложении В к настоящему Договору.] [Под оборудованием и материалами, передаваемыми в залог на основании настоящего Договора, понимается все то оборудование и материалы, которые находятся в частной собственности Должника и которые будут использованы при строительстве Здания в соответствии с Проектной документацией, перечень которой содержится в Приложении Б к настоящему Договору.]

9. Должник и Кредитор пришли к соглашению о том, что, по завершении строительства Здания и приемке его местной администрацией для ввода в эксплуатацию и заселения, Должник передает это Здание Кредитору в ипотеку. Настоящий Договор должен рассматриваться как предварительное соглашение о передаче Здания в ипотеку Кредитору. После передачи Здания в ипотеку Кредитору соответствующий договор ипотеки заменит собой настоящий Договор залога, после чего последний будет признан утратившим силу.

10. Должник и Кредитор согласны, что на день заключения настоящего Договора невозможно определить рыночную стоимость предмета залога, но что по завершении строительства Здания его рыночная стоимость как предмета залога будет составлять _____. Стороны намерены передать Кредитору в залог полную стоимость предмета Залога в той сумме, которую она может составлять на разных этапах процесса строительства Здания.

11. Настоящий Договор является для Кредитора обеспечением:

а) возврата суммы основного долга по Кредиту;

б) погашения процентов и пени за просрочку платежей по Кредиту в соответствии с положениями Кредитного договора;

в) возмещения всех допустимых законом затрат и расходов Кредитора; а также

г) исполнения Должником всех других его обязательств по Кредитному договору.

12. С обоюдного согласия Должника и Кредитора в условия Кредитного договора могут периодически вноситься изменения, связанные с увеличением суммы основного долга, пересмотром процентной ставки либо с увеличением срока кредитования, а также любые другие изменения, касающиеся условий, требований и положений Кредитного договора. Настоящий Договор будет и в дальнейшем рассматриваться как обеспечение обязательств Должника по Кредитному договору так, как если бы эти изменения являлись частью Кредитного договора в момент заключения настоящего Договора. В случаях, когда этого требует действующее законодательство, данные изменения могут быть оформлены в виде письменных поправок или дополнений к настоящему Договору. В Кредитный договор и в настоящий Договор залога изменения должны вноситься с согласия третьей стороны в случаях, когда это оговорено законом. Регистрация изменений к настоящему Договору производится в случаях, предусмотренных законодательством.

13. Положения настоящего Договора могут быть принудительно исполнены в соответствии с его условиями и условиями, требованиями и положениями Кредитного договора. При нарушении условий, требований и положений Кредитного договора или настоящего Договора Кредитор, в соответствии с законодательством Российской Федерации, будет иметь право требовать погашения всей суммы Кредита и приступить к реализации своих прав по настоящему Договору. Неисполнение условий одного из договоров, Кредитного договора или Договора залога, будет автоматически рассматриваться как неисполнение другого. К случаям, рассматриваемым как неисполнение Кредитного договора, относятся, но не ограничиваются ими:

а) неисполнение Должником какого-либо требования Кредитного договора;

б) уничтожение или нанесение значительного, с точки зрения Кредитора, ущерба предмету залога;

в) установление ложности или недостоверности, в любом существенном отношении, любого из сведений, предоставленных Должником Кредитору.

14. В отсутствие ясно выраженного и письменно оформленного согласия Кредитора, в каком он может отказать исключительно по собственному усмотрению, Должник не может:

- а) передавать свои права на Кредит или по Кредитному договору;
- б) продавать, сдавать в аренду, переуступать или иным образом передавать или обременять все или часть своих прав на предмет залога или
- в) допускать случаи использования предмета залога для последующего залога.

Любая попытка передать Кредит, Кредитный договор или права на предмет залога, так же как и передача последнего в последующий залог в нарушение требований настоящей статьи следует рассматривать как неисполнение обязательств по настоящему Договору, что позволяет Кредитору требовать немедленного досрочного погашения всей невыплаченной суммы Кредита и приступить к реализации своих прав по настоящему Договору.

15. Кредитор может переуступить свои права по Кредитному договору без согласия Должника, и после такой переуступки права Кредитора по настоящему Договору должны быть переуступлены таким же образом новому держателю Кредитного договора. Положения и условия настоящего Договора следует считать обязательными для любого правопреемника Кредитора.

16. Независимо от Даты погашения Кредита, настоящий Договор остается в силе и продолжает действовать до тех пор, пока Кредит и все прочие суммы, причитающиеся к оплате по Кредитному договору, не будут выплачены Должником. После погашения всех сумм, оплата которых обеспечивается Кредитору настоящим Договором, последний, равно как и все остальные документы, используемые в качестве обеспечения Кредита и находящиеся в распоряжении у Кредитора, признаются утратившими юридическую силу, после чего Кредитор передает Должнику документ о прекращении действия настоящего Договора, при этом Должник не несет никаких расходов, кроме оплаты расходов по регистрации данного документа о прекращении действия Договора залога.

17. Настоящий Договор является одной из форм обеспечения, полученных Кредитором в обеспечение Кредита. По своему усмотрению Кредитор может реализовать свои права по отношению ко всем видам обеспечения, любому из них или не реализовывать их вообще либо может реализовать их в любой выбранной им последовательности, при этом осуществление им своих прав по отношению к какому-либо обеспечению не препятствует последующему осуществлению прав в отношении других видов обеспечения до тех пор, пока все суммы, причитающиеся Кредитору по настоящему Договору, не будут погашены полностью.

18. Предоставленные настоящим Договором Кредитору права и средства их защиты являются дополнительными по отношению ко всем другим правам и средствам защиты прав, предусмотренным в законодательстве, и не должны рассматриваться как ограничение таких прав и средств их защиты.

19. Любые письменные уведомления или другие документы, которые должны быть вручены в соответствии с требованиями настоящего Договора, считаются врученными, если они вручены лично в руки получателю под его расписку или доставлены заказной почтой с получением квитанции о вручении.

20. Кредитор может переуступить настоящий Договор и права на предмет залога без согласия Должника.

ДОЛЖНИК _____

КРЕДИТОР _____

Договор уступки прав (права по строительному контракту)

Настоящий Договор уступки прав (далее — Договор) заключен ____ 200_г. между _____ (далее — Заемщик) _____, зарегистрированным в городе _____, основной офис которого находится по адресу _____, _____ (далее — Строительный Подрядчик), имеющим лицензию в соответствии с законодательством Российской Федерации, зарегистрированным в городе _____, основной офис которого находится по адресу _____, и _____ (далее — Банк), банковским учреждением, действующим на основании лицензии, выданной в соответствии с законодательством Российской Федерации, основной офис которого находится по адресу _____.

Заемщик обратился к Банку с просьбой о предоставлении кредита (далее — Кредит) с целью приобретения земельного участка, расположенного _____ в городе _____ и [строительства] [ремонта] здания (далее — Здание) на нем. Банк согласился предоставить Кредит, обеспечиваемый ипотекой земельного участка и залогом Здания, и заключил с Заемщиком Кредитный договор, Договор залога строительных материалов и незавершенного строительства и Договор об ипотеке (далее вместе называемые Кредитной документацией), которые датированы тем же числом, что и настоящий Договор, и в соответствии с которыми Заемщик передал Банку в ипотеку/зalog свои права на землю и Здание.

В качестве дополнительного обеспечения по Кредиту, с целью облегчения завершения строительных работ по Зданию Банком или любым иным правопреемником Заемщика, который приобретет землю и Здание через Банк или в результате судебного процесса, Банк обратился к Заемщику с требованием переуступить Банку права Заемщика по строительному контракту между Заемщиком и Строительным подрядчиком, и, для того чтобы побудить Банк предоставить Кредит Заемщику, Строительный подрядчик согласился с такой переуступкой на условиях, изложенных в настоящем Договоре.

С учетом вышеизложенного, Банк, Заемщик и Строительный подрядчик согласились о следующем:

1. В соответствии с пунктом 2 настоящего Договора Заемщик переуступает Банку в качестве обеспечения Кредита свои права по контракту на строительство Здания между Заемщиком и Строительным подрядчиком (далее — контракт) от _____, копия которого прилагается к настоящему Договору в качестве Приложения А и удостоверена Заемщиком и Строительным Подрядчиком как подлинная и верная копия оригинала.

2. Переуступка прав по настоящему Договору является условной и вступает в силу только в случае:

- нарушения Заемщиком условий, описанных в Кредитной документации, в результате чего Банк получает право требовать немедленного погашения Кредита и/или реализовать свои права по Кредитной документации;
- уведомления Банком Заемщика и Строительного подрядчика о реализации своих прав по настоящему Договору.

До наступления указанных выше событий Заемщик продолжает осуществлять свои права в качестве стороны контракта в соответствии с установленными в настоящем Договоре условиями.

Банк направляет письменное уведомление Заемщику и Строительному подрядчику о реализации своих прав по настоящему Договору, и с даты такого уведомления переуступка прав вступает в силу, и Банк заменяет Заемщика в качестве стороны контракта.

3. Заемщик и Строительный подрядчик согласились, что они не будут изменять контракт или вносить в него какие-либо дополнения без письменного согласия Банка. [ВОЗМОЖНЫЙ ВАРИАНТ: Заемщик и Строительный подрядчик могут вносить изменение в работы по контракту без предварительного согласия Банка, если такое изменение:

- необходимо в силу реальных условий на строительной площадке или найденных погрешностей в планах и спецификациях;
- не приводит к изменению общей стоимости контракта, включая суммы на непредвиденные затраты;
- не превышает по стоимости _____;
- необходимо для своевременного и эффективного осуществления работы;
- уведомление о таком изменении направляется Банку в письменной форме в течение пяти (5) рабочих дней после внесения изменения.]

4. Заемщик и Строительный Подрядчик согласились, что они не прекратят действие контракта без письменного уведомления о том Банка. Никакое прекращение контракта не вступит в силу до истечения тридцати (30) дней после даты получения Банком письменного уведомления о прекращении.

5. Строительный подрядчик соглашается, что Банк не несет никакой ответственности перед ним по контракту, и Строительный подрядчик не будет предъявлять никаких требований Банку в отношении сумм, которые Заемщик ему должен. Заемщик возместит Банку любые расходы, убытки, сборы, штрафы или потери, понесенные Банком из-за неисполнения Заемщиком условий контракта. Любые такие расходы, убытки, сборы, штрафы или потери, понесенные Банком из-за неисполнения Заемщиком условий контракта, добавляются к сумме задолженности Заемщика Банку в соответствии с условиями Кредитной документации и подлежат оплате Заемщиком в течение десяти (10) дней после направления Банком письменного уведомления.

6. Банк оставляет за собой право не использовать свои права по настоящему Договору. Если Банк использует свои права по настоящему Договору уступки, Строительный подрядчик соглашается продолжать выполнять свои обязательства по контракту для Банка, и Банк соглашается принять на себя обязательства Заемщика по контракту при условии, что ни при каких обстоятельствах у Банка не будет обязательств перед Строительным подрядчиком по любым суммам задолженности Заемщика перед последним за работы, выполненные до даты, с которой передача Банку прав по контракту вступает в силу, и по которым Строительный подрядчик подписал квитанцию о получении оплаты.

7. Для того чтобы побудить Банк предоставить Кредит Заемщику, Строительный подрядчик настоящим соглашается подчинить правам Банка любые собственные права, которые у него могут быть в соответствии с законодательством Российской Федерации по предъявлению требований относительно земли и Здания с целью получения каких-либо сумм задолженности от Заемщика, и соглашается, что вплоть до полной выплаты Кредита Заемщиком Банку для удовлетворения таких требований он будет обращаться исключительно к прочим активам Заемщика.

8. Заемщик и Строительный подрядчик соглашаются предоставлять Банку копии всех уведомлений о претензиях и разногласиях или уведомлений о прекращении действия, направленных или полученных любым из них в связи с контрактом, немедленно по получении таковых.

9. Любые письменные уведомления или иные документы, подлежащие доставке по настоящему Договору, считаются доставленными при доставке их получателю нарочным под расписку или, при доставке заказной почтой, с подтверждением доставки распиской в получении.

10. Банк может передать свои права по настоящему Договору или по контракту другому физическому или юридическому лицу без согласия Заемщика или Строительного подрядчика.

11. Права и средства защиты прав, предоставленные Банку по настоящему Договору, являются дополнительными к любым другим правам и средствам их защиты, предусмотренным законом, и не ограничивают таких других прав и средств их защиты.

БАНК _____ ЗАЕМЩИК _____

СТРОИТЕЛЬНЫЙ ПОДРЯДЧИК _____

Договор уступки прав на проектную документацию и прав по контракту

Настоящий Договор уступки прав (далее — Договор) заключен ____ 200__ г. между _____ (далее — Заемщик) _____, зарегистрированным в городе _____, основной офис которого находится по адресу _____; _____ (далее — Проектная фирма) _____, обладающей лицензией, зарегистрированной в городе _____, основной офис которой находится по адресу _____, и _____ (далее — Банк), банковским учреждением, обладающим лицензией в соответствии с законодательством Российской Федерации, основной офис которого находится по адресу _____.

Заемщик обратился к Банку с просьбой о предоставлении ипотечного кредита (далее — Кредит) с целью приобретения земельного участка, расположенного _____ в городе _____ и [строительства] [ремонта] здания (далее — Здание) на нем. Банк согласился предоставить Кредит, обеспечиваемый ипотекой земельного участка и залогом не завершенного строительством Здания, и заключил с Заемщиком Кредитный договор, Договор залога строительных материалов и незавершенного строительства и Договор об ипотеке (далее вместе называемые Кредитной документацией), которые датированы тем же числом, что и настоящий Договор, и в соответствии с которыми Заемщик передал Банку в ипотеку/зalog землю и Здание.

В качестве дополнительного обеспечения по Кредиту и с целью облегчения завершения строительных работ по Зданию Банком или любым иным правопреемником Заемщика, который приобрел землю и Здание через Банк или в результате судебного процесса, Банк обратился к Заемщику с требованием переуступить Банку права пользования проектной документацией, подготовленной для Заемщика Проектной фирмой, перечень которой прилагается в виде Приложения А к настоящему Договору (далее — проектная документация), вместе с правами Заемщика по контракту на проектные услуги между Заемщиком и Проектной фирмой, и, с целью побудить Банк предоставить Кредит Заемщику, Проектная фирма согласилась на такую уступку на условиях, изложенных в настоящем Договоре.

В связи с изложенным выше Банк, Заемщик и Проектная фирма согласились о следующем:

1. Заемщик переуступает Банку следующее:

- а) права Заемщика по контракту на проектные и инженерные услуги между Заемщиком и Проектной фирмой от ____ (далее — контракт), копия которого прилагается к настоящему Договору в качестве Приложения Б и удостоверена Проектной фирмой как подлинная и верная копия оригинала;
- б) принадлежащие Заемщику права пользования, совместно с Заемщиком и в целях завершения строительства, чертежами и спецификациями, подготовленными для Заемщика Проектной фирмой, перечисленными в Приложении В к настоящему Договору, вместе с любыми дополнительными чертежами, которые могут быть разработаны Проектной фирмой по условиям контракта, и всеми поправками и изменениями к чертежам и спецификациям, вне зависимости от времени их внесения;
- в) принадлежащие Заемщику права пользования, совместно с Заемщиком и в целях завершения строительства Здания, проектной документацией, которая может быть разработана Проектной фирмой в течение срока Кредита.

2. Любая проектная документация, подготовленная после даты настоящего Договора, считается заложенной Банку по условиям настоящего Договора без необходимости подписания дополнительных договоров. По просьбе Банка Заемщик предоставит Банку письменные поправки к настоящему Договору с указанием любой дополнительной проектной документации, подготовленной для Заемщика и переуступленной по настоящему Договору.

3. Переуступка прав по контракту, предоставляемая в соответствии с пунктом а) статьи 1 настоящего Договора является условной и вступает в силу только в случае:

- а) нарушения Заемщиком условий, описанных в Кредитной документации, в результате чего Банк получает право требовать немедленного погашения Кредита и/или реализовать свои права по Кредитной документации; и
- б) уведомления Банком Заемщика и Проектной фирмы о реализации своих прав по настоящему Договору.

До наступления указанных выше событий Заемщик продолжает осуществлять свои права в качестве стороны Контракта в соответствии с установленными в настоящем Договоре условиями. Банк направляет письменное уведомление Заемщику и Проектной фирме о реализации своих прав по настоящему Договору, и с даты такого уведомления переуступка прав вступает в силу, и Банк заменяет Заемщика в качестве стороны Контракта.

4. Заемщик и Проектная фирма согласились, что они не будут изменять контракт или вносить в него какие-либо поправки без письменного согласия Банка. Заемщик и Проектная фирма не должны вносить изменения в проектную документацию без предварительного согласия Банка. [ВОЗМОЖНЫЙ ВАРИАНТ: Заемщик и Проектная фирма могут вносить изменение в проектную документацию без предварительного согласия Банка, если такое изменение:

- а) необходимо в силу реальных условий на строительной площадке или погрешностей в планах и спецификациях;
- б) не приводит к изменению общей стоимости контракта, включая суммы на непредвиденные затраты;
- в) не превышает по стоимости _____;
- г) необходимо для своевременного и эффективного осуществления работы;
- д) уведомление о таком изменении направляется Банку в письменной форме в течение пяти (5) рабочих дней после внесения изменения.]

5. Заемщик и Проектная фирма согласились, что они не прекратят действие контракта без письменного уведомления о том Банка. Никакое прекращение контракта не вступит в силу до истечения (30) дней после даты получения Банком письменного уведомления о прекращении.

6. Проектная фирма соглашается с тем, что Банк не несет ответственности перед ней по контракту, и Проектная фирма не будет предъявлять никаких требований Банку в отношении любой задолженности Заемщика перед ней. Заемщик возместит Банку любые расходы, убытки, сборы, штрафы или потери, понесенные Банком в связи с неисполнением Заемщиком условий контракта. Любые такие расходы, убытки, сборы, штрафы или потери, понесенные Банком в связи с неисполнением Заемщиком условий контракта, добавляются к сумме задолженности Заемщика Банку по условиям Кредитной документации и подлежат уплате Заемщиком в течение десяти (10) дней после письменного уведомления от Банка.

7. Банк оставляет за собой право не использовать свои права по настоящему Договору. Если Банк использует свои права по настоящему Договору:

- а) Банк будет иметь право использовать всю проектную документацию, подготовленную Проектной фирмой, для завершения строительства Здания без дополнительных затрат для Банка;
- б) Проектная фирма соглашается продолжать выполнять свои обязательства по контракту для Банка, и Банк соглашается принять на себя обязательства Заемщика по контракту при условии, что ни при каких обстоятельствах у Банка не будет обязательств перед Проектной фирмой по любым суммам задолженности Заемщика перед последней за работы, выполненные до даты, с которой передача Банку прав по контракту вступает в силу, и по которым Проектная фирма подписала квитанцию о получении оплаты.

8. Для того чтобы побудить Банк предоставить Заемщику Кредит, Проектная фирма настоящим соглашается подчинить правам Банка любые собственные права, которые Проектная фирма может иметь по предъявлению требований в отношении земли и Здания с целью получения любых сумм задолженности от Заемщика, и соглашается, что, вплоть до полной выплаты кредита Заемщиком Банку, для удовлетворения таких требований она будет обращаться исключительно к прочим активам Заемщика.

9. Заемщик и Проектная фирма согласились предоставлять Банку копии всех уведомлений о претензиях, разногласиях или о прекращении действия, направленных или полученных любым из них в связи с контрактом, немедленно по получении таковых.

10. Любые письменные уведомления или иные документы, подлежащие доставке по настоящему Договору, считаются доставленными при доставке их получателю нарочным под расписку или, при доставке заказной почтой, с подтверждением доставки распиской в получении.

11. Банк может передать свои права по настоящему Договору, контракту или права на чертежи и спецификации любому другому физическому или юридическому лицу без согласия Заемщика или Проектной фирмы.

12. Права и средства защиты прав, предоставленные Банку по настоящему Договору, являются дополнительными к любым другим правам и средствам их защиты, предусмотренным законом, и не ограничивают таких других прав и средств защиты прав.

БАНК

ЗАЕМЩИК

ПРОЕКТНАЯ ФИРМА

Договор об уступке прав на доходы от аренды

Настоящий Договор об уступке прав (далее — Договор) заключен ____ 200_г. между ____ (далее — Заемщик) ____, зарегистрированным в городе ____, основной офис которого находится по адресу ____, и ____ (далее — Банк), банковским учреждением, обладающим лицензией в соответствии с законодательством Российской Федерации, основной офис которого находится по адресу ____.

Заемщик обратился к Банку с просьбой о предоставлении ипотечного кредита (далее — Кредит) с целью приобретения земельного участка, расположенного ____ в городе ____ и [строительства] [ремонта] здания (далее — Здание) на нем. Банк согласился предоставить Кредит, обеспечиваемый ипотекой земельного участка и залогом незавершенного Здания, и заключил с Заемщиком Кредитный договор, Договор залога строительных материалов и незавершенного строительства и Договор об ипотеке (далее вместе называемые Кредитной документацией), которые датированы тем же числом, что и настоящий Договор, и в соответствии с которыми Заемщик передал Банку в ипотеку/зalog земельный участок и Здание.

Банк обратился к Заемщику с требованием передать Банку в качестве дополнительного обеспечения Кредита права по всем и любым договорам аренды, уже заключенным Заемщиком с арендаторами Здания, и тем, которые он может заключить впоследствии.

В связи с изложенным выше Банк и Заемщик согласились о следующем:

1. Заемщик передает Банку свои права устанавливать и взимать арендную плату в соответствии со следующими договорами аренды расположенных в Здании помещений (далее — договоры аренды) [дать описание существующих договоров аренды]:

 _____;
 _____;
 _____.

2. Права Заемщика устанавливать и взимать арендную плату по любым договорам аренды помещений Здания, заключенным Заемщиком после даты настоящего Договора, считаются переданными Банку по условиям настоящего Договора. Данный договор должен рассматриваться как предварительный контракт о передаче Банку прав Заемщика устанавливать и взимать арендную плату по всем будущим договорам аренды. По просьбе Банка Заемщик предоставит Банку письменные поправки к настоящему Договору с указанием любых дополнительных договоров аренды, заключенных Заемщиком. Банк вправе не дать согласие на сдачу в аренду любого из помещений Здания до тех пор, пока уступка Банку прав по договору аренды такого помещения не будет оформлена в соответствии с настоящим Договором.

3. Переуступка прав Заемщика по договорам аренды Банку является условной и вступает в силу только в случае:

а) нарушения Заемщиком условий Кредитной документации, в результате чего Банк получает право требовать немедленного погашения Кредита и/или реализовать свои права по Кредитной документации;

б) уведомления Банком Заемщика о реализации своих прав по настоящему Договору.

До наступления указанных выше событий Заемщик продолжает осуществлять свои права устанавливать и взимать арендную плату по договорам аренды в соответствии с установленными в настоящем Договоре условиями. Банк направляет письменное уведомление Заемщику о реализации своих прав по настоящему Договору, и с даты такого уведомления переуступка прав вступает в силу, и Банк заменяет Заемщика в качестве стороны договоров аренды, устанавливающей и взимающей с арендаторов арендную плату.

4. Заемщик соглашается, что он не будет изменять договоры аренды, вносить в них поправки, переуступать или прекращать их без письменного согласия Банка.

5. Заемщик обязуется соблюдать все условия договоров аренды.

6. Все договоры аренды, заключенные Заемщиком, должны предусматривать, что права по ним могут быть переуступлены Банком любому физическому или юридическому лицу, которое станет преемником Заемщика в качестве собственника земельного участка и Здания.

7. Заемщик соглашается с тем, что Банк не несет ответственности по обязательствам Заемщика по договорам аренды и что Заемщик возместит Банку любые расходы, убытки, сборы, штрафы или потери, понесенные Банком в связи с неисполнением Заемщиком условий договоров аренды. Любые такие расходы, убытки, сборы, штрафы или потери, понесенные Банком в связи с неисполнением Заемщиком условий договоров аренды, добавляются к сумме задолженности Заемщика Банку по условиям Кредитной документации и подлежат оплате Заемщиком в течение десяти (10) дней по письменному требованию Банка.

8. Банк оставляет за собой право не использовать свои права по настоящему Договору.

9. Заемщик соглашается предоставлять Банку копии всех уведомлений о претензиях, разногласиях или о прекращении действия договоров аренды, направленных или полученных в связи с договорами аренды, немедленно по их получении.

10. Любые письменные уведомления или иные документы, подлежащие доставке по настоящему Договору, считаются доставленными при доставке их получателю нарочным под расписку или, при доставке заказной почтой, с подтверждением доставки распиской в получении.

11. Банк может передать свои права по настоящему Договору, по договорам аренды на предварительные арендные платежи или на арендные доходы любому другому физическому или юридическому лицу без согласия Заемщика.

12. Права и средства защиты прав, предоставленные Банку по настоящему Договору, являются дополнительными к любым другим правам и средствам их защиты, предусмотренным законом, и не ограничивают таких других прав и средств защиты прав.

БАНК
ЗАЕМЩИК

Запрос на выдачу кредитных средств

Общая стоимость проекта: _____
 Внесенные в сметы изменения: _____
 Текущая общая стоимость проекта: _____
 Завершено и закуплено к настоящему моменту на сумму: _____
 Удержано в счет резервирования (следующие суммы): _____
 Общая сумма удержанных резервов: _____
 Завершено и закуплено к настоящему моменту за вычетом удержанных резервов: _____
 Не израсходовано кредитных средств на сумму: _____
 Текущий причитающийся платеж: _____
 Средства, необходимые для окончания строительства
 (включая удерживаемые резервы): _____

Каждый из нижеподписавшихся заверяет Банк _____ в следующем. Полностью изучив соответствующую информацию и основываясь на собственном опыте и осведомленности, мы утверждаем, что средства, выделенные по предыдущим запросам, были израсходованы должным образом. Запрашиваемая сумма кредитных средств, указанная в настоящем запросе № ____, является полной и точной и отображает проделанную работу, соответствующую утвержденным сметам основных и дополнительных строительных затрат. Указанная сумма кредитных средств, необходимых для окончания строительства, также является полной и точной. Приведенные затраты на строительство соответствуют всем действующим строительным нормам и требованиям.

ЗАЕМЩИК:

_____ (наименование компании)
 _____ (ф.и.о. и должность уполномоченного лица)
 _____ (подпись) _____ (дата)

ЗАСТРОЙЩИК:

_____ (наименование компании)
 _____ (ф.и.о. и должность уполномоченного лица)
 _____ (подпись) _____ (дата)

ПОДРЯДЧИК:

_____ (наименование компании)
 _____ (ф.и.о. и должность уполномоченного лица)
 _____ (подпись) _____ (дата)

ОДОБРЕНО (в запрашиваемом объеме/с учетом внесенных изменений):

_____ (наименование банка) Выдача средств № _____
 _____ (ф.и.о. и должность уполномоченного лица)
 _____ (подпись) _____ (дата)

Для анализа настоящего см. прилагаемую смету строительных затрат.

Разрешение на предварительную закупку стройматериалов

Настоящим направляем запрос на финансирование Банком _____ предварительного приобретения материалов (заблаговременно, до начала их фактического использования) по проекту строительства _____, соответствующих статье № ____ Утвержденной сметы основных затрат на строительство " _____ " (наименование статьи основных затрат), стоимостью _____.

Причиной необходимости заблаговременного приобретения данных материалов является:

Каждый из нижеподписавшихся заверяет Банк _____ в следующем. Полностью изучив соответствующую информацию и основываясь на собственном опыте и осведомленности, мы утверждаем, что предварительное приобретение материалов, перечисленных выше, необходимо для реализации данного проекта строительства, известного под названием _____. Указанные материалы будут оплачены и застрахованы в пользу Банка _____, а также будут надлежащим образом учтены и храниться в надежном месте.

ЗАЕМЩИК:

_____ (наименование компании)
 _____ (ф.и.о. и должность уполномоченного лица)
 _____ (подпись) _____ (дата)

ЗАСТРОЙЩИК:

_____ (наименование компании)
 _____ (ф.и.о. и должность уполномоченного лица)
 _____ (подпись) _____ (дата)

ПОДРЯДЧИК:

_____ (наименование компании)
 _____ (ф.и.о. и должность уполномоченного лица)
 _____ (подпись) _____ (дата)

ОДОБРЕНО

_____ (наименование банка)
 _____ Разрешение на предварительную закупку № ____
 _____ (ф.и.о. и должность уполномоченного лица)
 _____ (подпись) _____ (дата)

Разрешение на внесение изменений в смету

Настоящим запрашиваем Банк _____ об одобрении последним изменения в смете основных (дополнительных) затрат по проекту строительства _____ в части, касающейся статьи №__ Утвержденной сметы основных (дополнительных) затрат на строительство "_____" (наименование статьи основных затрат), на сумму _____ в сторону увеличения (уменьшения) указанных в смете затрат.

Причиной необходимости такого увеличения (уменьшения) данных строительных затрат является:

_____.

Каждый из нижеподписавшихся заверяет Банк _____ в следующем: Полностью изучив соответствующую информацию и основываясь на собственном опыте и осведомленности, мы утверждаем, что внесение изменения в смету строительных затрат, указанного выше, необходимо для реализации данного проекта строительства, известного под названием _____. Величина предлагаемой корректировки смет определена и рассчитана должным образом и охватывает весь объем работ, необходимых для полного окончания строительства согласно планам и спецификациям, подписанным сторонами. Указанное изменение в затратах на строительство полностью соответствует всем действующим строительным нормам и требованиям.

ЗАЕМЩИК:

_____ (наименование компании)
_____ (ф.и.о. и должность уполномоченного лица)
_____ (подпись) _____ (дата)

ЗАСТРОЙЩИК:

_____ (наименование компании)
_____ (ф.и.о. и должность уполномоченного лица)
_____ (подпись) _____ (дата)

ПОДРЯДЧИК:

_____ (наименование компании)
_____ (ф.и.о. и должность уполномоченного лица)
_____ (подпись) _____ (дата)

ОДОБРЕНО

_____ (наименование банка)
Разрешение на изменение №_____
_____ (ф.и.о. и должность уполномоченного лица)
_____ (подпись) _____ (дата)

ПРИЛОЖЕНИЕ 4

**ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПРОГРАММА РАЗВИТИЯ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА
В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН НА 2005-2007 ГОДЫ****1. Паспорт Программы***Наименование Программы*

Государственная программа развития жилищного строительства в Республике Казахстан на 2005—2007 годы.

Основание для разработки

Послание Президента народу Казахстана от 19 марта 2004 года "К конкурентоспособному Казахстану, конкурентоспособной экономике, конкурентоспособной нации".

Разработчики

Министерства индустрии и торговли, экономики и бюджетного планирования, финансов.

Цель

Комплексное решение проблем развития жилищного строительства, обеспечивающее доступность жилья широким слоям населения.

Задачи

Создание полноценного сбалансированного рынка жилья как со стороны предложения, так и со стороны спроса;
привлечение частных инвестиций в жилищное строительство и стимулирование развития индивидуального жилищного строительства;
формирование эффективного рынка строительной индустрии;
повышение доступности ипотечного кредитования и жилищных строительных сбережений для широких слоев населения.

Сроки реализации

2005-2007 годы.

Необходимые ресурсы и источники

Потребность государственных средств на реализацию Программы в течение трех лет финансирования составит 150,0 млрд тенге, в том числе: в 2005 г. — 60,5 млрд тенге, в 2006 г. — 63,7 млрд тенге, в 2007 г. — 25,8 млрд тенге. Кроме того, будет осуществлено реинвестирование в 2007 году 42 млрд тенге, предоставляемых в кредит в 2005 году. На реализацию Программы в 2005—2007 годы будут использованы средства государства, граждан и юридических лиц.

Ожидаемые результаты

В результате реализации Программы:

при ежегодном темпе роста ввода в эксплуатацию жилых домов за три года будет построено более 12 млн кв. метров общей площади жилья;
будут созданы новые рабочие места для более чем 45 тыс. человек;
улучшится комфортность жилищного фонда;
улучшится архитектурный облик городов и других населенных пунктов;
дальнейшее развитие получит первичный рынок жилья и инвестиционный процесс;
снизится объем импорта строительной продукции;
повысится эффективность инвестиционных вложений и расходования финансовых средств через систему новых казахстанских сметных нормативов;
увеличится сбор налогов в бюджет от строительной деятельности, в том числе налога на имущество, подоходного налога с работников строительной отрасли;
ожидается мультипликативный эффект в смежных отраслях за счет увеличения выпуска продукции промышленности строительных материалов, электротехнической, металлургической и химической промышленности, а также предметов обустройства нового жилья.

2. Введение

Подъем экономики Казахстана, а также стремление большей части населения к улучшению своих жилищных условий обусловили актуальность жилищного строительства в республике. Жилищное

строительство признано одним из приоритетных направлений Стратегии развития Казахстана до 2030 года и является одной из наиболее важных задач общенационального характера.

Повышение конкурентоспособности экономики Казахстана в среднесрочной перспективе требует новой политики и в жилищном строительстве.

В связи с этим основными направлениями Государственной программы развития жилищного строительства в Республике Казахстан на 2005—2007 годы (далее — Программа) являются обеспечение устойчивого темпа роста строительства жилья, доступного для широких слоев населения, путем снижения его стоимости, увеличение сроков жилищного кредитования, снижение первоначального взноса и ставки кредитования.

Помимо строительства жилья, требуются новые подходы к его эксплуатации.

Для дальнейшего совершенствования форм управления объектами кондоминиума, в том числе института кооперативов собственников квартир, углубления проводимых преобразований в системе управления жилищным фондом и сфере коммунального обслуживания, а также оптимизации жилищных отношений будет разработана программа развития жилищно-коммунальной сферы.

3. Анализ современного состояния жилищного строительства

3.1. Жилищное строительство

В Казахстане жилищный сектор перешел на рыночные отношения, и главной целью жилищной политики является создание условий для перехода на приобретение и строительство жилья населением через развитие прогрессивных форм кредитования.

Изменилась структура вводимых в эксплуатацию жилых домов по формам собственности и источникам финансирования. Радикальные изменения произошли в системе финансирования жилищного строительства, основную роль стали играть частные и индивидуальные застройщики.

По данным регистра жилищного фонда, на 1 января 2004 года общая площадь жилищного фонда Республики Казахстан составляет 243,0 млн кв. м, в том числе в городах — 144,8 млн кв. м, в сельской местности — 98,2 млн кв. м.

Более 96,8% жилищного фонда Республики Казахстан находится в частной собственности (235,3 млн кв. м) и 3,2% — в государственной собственности (7,7 млн кв. м).

При существующей социальной норме обеспеченности жильем 1 жителя в размере 18 кв. м к концу 2003 года в среднем по стране на 1 жителя приходилось 17 кв. м, в том числе в городах — 18 кв. м, в сельской местности — 15,8 кв. м.

Государство перестало быть основным участником в жилищном строительстве. Его доля в общем объеме строительства жилья в 2002 году уменьшилась до 5,6%, в 2003 году этот показатель увеличился до 13,1% за счет строительства жилых домов при ликвидации последствий землетрясения в Жамбылской области. За счет средств населения введено жилья 69,4% от общей площади сданных в эксплуатацию жилых домов.

3.2. Состояние индивидуального жилищного строительства

Население республики стало активнее участвовать в решении собственных жилищных проблем.

За 2000—2003 годы за счет средств населения построено 4600,1 тыс. кв. м жилья, или 72,7% от общего объема введенных в эксплуатацию жилых домов.

Объем индивидуального жилищного строительства возрос за последние четыре года на 57,3%, и за указанный период на эти цели направлено 36,6 млрд тенге. Сложившаяся ситуация свидетельствует о наличии у граждан некоторых накоплений для строительства жилья.

Развитие индивидуального жилищного строительства в республике идет неравномерно. Если от общей площади 1431,2 тыс. кв. м жилья, построенного населением в 2003 году, наибольшую долю занимают Южно-Казахстанская (309,5 тыс. кв. м), Атырауская (158,2), Алматинская (130,2) области и город Алматы (132,3 тыс. кв. м), то в других областях этот показатель низок: в Карагандинской (29,2), Костанайской (33,7), Северо-Казахстанской (35), Акмолинской (36,4 тыс. кв. м).

3.3. Строительство жилья за счет привлечения инвестиций частного капитала

В 2000—2003 годы за счет собственных средств предприятий и организаций негосударственного сектора построено 1070,7 тыс. кв. м жилья, или 16,9% от общего объема введенных в эксплуатацию жилых домов.

Этими предприятиями и организациями вводятся в эксплуатацию жилые дома, реализуемые напрямую покупателям со средним доходом и высоким достатком. Указанными застройщиками решается комплекс задач по проектированию и строительству многоквартирных жилых домов нового поколения, уникальных по архитектуре и технической сложности, с применением новейших технологий и материалов.

В 2001—2003 годы предприятиями и организациями государственной собственности введено в эксплуатацию 475 тыс. кв. м жилья, или 9,3% от общей площади сданных в эксплуатацию жилых домов.

В 2002 году в девяти областях республики с участием государственных средств не построено ни одного квадратного метра жилья, а в 2003 году такое положение сложилось в Акмолинской, Алматинской, Костанайской областях и городе Алматы.

3.4. Анализ стоимости жилья

Высокая стоимость жилья является одной из основных причин сдерживания роста массового жилищного строительства.

По данным Агентства Республики Казахстан по статистике, средняя фактическая стоимость строительства 1 кв. м жилья в городах республики (без индивидуальных жилых домов, построенных населением) за 2000—2003 годы составляла 47,5—60,3 тыс. тенге, за исключением городов Астана и Атырау, где стоимость строительства 1 кв. м жилых домов превышала среднюю республиканскую на 24,5 и 12,7 тыс. тенге соответственно.

Стоимость строительства 1 кв. м жилья в 2003 году в некоторых регионах республики (тыс. тенге)

	Всего (включая индивидуальные жилые дома, построенные населением)	Всего (без индивидуальных жилых домов, построенных населением)
Астана	63,9/\$ 456	84,8/\$ 606
Алматы	30,2/\$ 216	49,2/\$ 351
Атырауская область	16,6/\$ 118	73,0/\$ 521

Для снижения стоимости строительства жилья необходим переход к современным эффективным и энергосберегающим архитектурно-строительным решениям.

Существующая практика возложения на застройщиков жилых домов затрат, связанных с дополнительными нагрузками либо развитием и обустройством магистральных и внутриквартальных инженерных сетей, иных объектов инженерной (коммунальной) инфраструктуры, повышает стоимость 1 кв. м строящегося жилья.

Снижение стоимости строительства объектов зависит также от совершенства сметной нормативной базы. В целях достоверного определения цены строительной продукции с учетом нового уровня заработной платы, текущих цен на эксплуатацию строительных машин и механизмов, на материалы, изделия и конструкции, применения новых прогрессивных методов производства работ впервые разработаны новые казахстанские сметные нормативы. Положения этих нормативов подлежат применению на территории Республики Казахстан субъектами архитектурной, градостроительной и строительной деятельности, осуществляющими строительство объектов за счет государственных средств. Для других субъектов настоящие нормативы являются рекомендательными.

3.5. Состояние отрасли производства строительных материалов

Современные требования к качеству строительства жилых домов предопределяют применение новых и эффективных строительных материалов, соответствующих мировым стандартам. Однако отечественная промышленность строительных материалов не в полной мере удовлетворяет потребности строительного производства.

Казахстан располагает необходимыми сырьевыми ресурсами, производственными мощностями, рабочими и инженерными кадрами для обеспечения потребностей экономики в новейших строительных материалах, изделиях и конструкциях.

В стране отсутствуют предприятия по выпуску стекла, стекловолокон, конструкций из алюминиевых сплавов, композитных и других материалов, заменяющих древесину и металл. Не развито собственное машиностроение, практически нет заводов по производству грузоподъемных машин, подъемно-транспортных механизмов, строительных машин и технологического оборудования. Производство эффективных теплоизоляционных материалов и изделий из них, использование глубокой переработки нефтепродуктов и полимеров находятся в стадии становления.

Наличие территориальных диспропорций в размещении производств, недостаточность инвестиций для развития импортозамещающих и экспортноориентированных производств также являются отраслевыми проблемами.

Все это свидетельствует, что при существующем уровне технической и технологической оснащен-

ности большинства предприятий организация выпуска соответствующих мировым стандартам отечественных строительных материалов затруднительна.

3.6. Ипотечное кредитование

Ипотечное кредитование — один из самых эффективных способов привлечения инвестиций в жилищную сферу. Именно ипотека позволяет согласовать интересы населения — в улучшении жилищных условий, банков — в эффективной и прибыльной работе, строительного комплекса — в ритмичной загрузке производства и государства, заинтересованного в экономическом росте, которому будет способствовать широкое распространение ипотечного кредитования населения. Предоставление гражданам ипотечных кредитов осуществляется банками второго уровня с 1998 года. Первоначально ставки вознаграждения по ипотечным кредитам составляли порядка 20% годовых, размер первоначального взноса составлял около 40—50%, кредит предоставлялся на срок не более 5—10 лет.

С развитием ипотечного кредитования в стране подверглись изменению в сторону уменьшения основные критерии ипотечного кредитования. Так, начиная с 2003 года ставки вознаграждения в банках второго уровня составляют порядка 12—15% годовых, размер первоначального взноса снизился до 15—20% годовых, срок кредита составил в среднем 10—15 лет.

Однако даже при таком развитии системы ипотечного кредитования данный вид услуг в настоящее время доступен лишь отдельным категориям граждан Республики Казахстан. Одной из основных причин является отсутствие достаточных средств у населения для оплаты вознаграждения и первоначального взноса. В этой связи была образована ЗАО "Казахстанская ипотечная компания" (далее — КИК). Уставный капитал КИК в настоящее время составляет 2,5 млрд тенге.

Целью деятельности КИК является рефинансирование банков второго уровня путем приобретения прав требований по ипотечным кредитам для увеличения объема предоставления банками второго уровня ипотечных кредитов.

КИК выкупает права требования по котировочной ставке, которая зависит от уровня инфляции, маржи инвесторов, маржи КИК, страховых резервов и расходов на эмиссию. За весь период деятельности КИК котировочная ставка была подвержена изменениям только в сторону снижения. Так, если в 2002 году котировочная ставка составляла 14%, то в настоящее время она составляет 9,6%. В системе ипотечного кредитования с участием КИК работают 8 банков и 2 организации, осуществляющие отдельные виды банковских операций. Партнерами КИК являются такие банки второго уровня и финансовые организации, как банк "Каспийский", "Астана-Финанс", банк "ЦентрКредит", АТФ Банк, "БТА-Ипотека", Нурбанк, Наурыз Банк Казахстан, ТехакаБанк, Альянс Банк, Цеснабанк, которые осуществляют свою деятельность по предоставлению ипотечных кредитов по программе КИК. Кроме того, ряд банков второго уровня самостоятельно осуществляют ипотечное кредитование жилищного строительства.

По состоянию на 1 марта 2004 года КИК у банков второго уровня приобретены права требования по ипотечным кредитам на сумму более 10 млрд тенге.

Следует также отметить, что немаловажную роль играет система гарантирования (страхования) ипотечных кредитов. Система гарантирования (страхования) ипотечных кредитов направлена на создание благоприятных условий для повышения доступности ипотечных кредитов путем разделения кредитных рисков по кредиту между банками второго уровня и организациями, страхующими ипотечные кредиты.

В этой связи в 2003 году был создан Казахстанский фонд гарантирования ипотечных кредитов (далее — КФГИК). Создание системы гарантирования ипотечных кредитов позволит Казахстану оптимизировать и расширить рынок ипотечных кредитов. Система гарантирования (страхования) ипотечных кредитов предполагает покрытие КФГИК 50% кредитных рисков в течение срока всего кредита. В данное время уставный капитал Фонда составляет 500 млн тенге.

3.7. Система жилищных строительных сбережений

Система жилищных строительных сбережений представляет собой механизм финансирования жилья, основанный на накоплении индивидуальных сбережений (в настоящее время не менее 50% от стоимости жилья), в целях получения займа для улучшения жилищных условий на территории Республики Казахстан.

Данная система жилищных строительных сбережений в большей части предназначена для категории граждан, не имеющих достаточных средств для внесения первоначальных взносов при получении ипотечных кредитов в банках второго уровня, но имеющих достаточно стабильный доход. Роль государства в отношениях между субъектами системы жилищных сбережений заключается в оказании поддержки системе жилищных строительных сбережений путем выплаты гражданам Республики Казахстан — вкладчикам премии по вкладам на эти сбережения.

Участниками системы строительных сбережений являются жилищные строительные сберегательные банки, вкладчики этих банков и государство, осуществляющее начисление и выплату премий по вкладам в жилищные строительные сберегательные банки. Для внедрения системы жилищных строительных сбережений в 2000 году был принят Закон Республики Казахстан "О жилищных строительных сбережениях". Правительством Республики Казахстан в 2003 году создано АО "Жилищный строительный сберегательный банк Казахстана" со 100-процентным участием государства в уставном капитале (далее — ЖССБ).

За период деятельности ЖССБ с уставным капиталом 1,5 млрд тенге с 29 сентября 2003 года привлечено более 1,05 тыс. вкладчиков. Общая договорная сумма по жилищным строительным сбережениям, привлеченным ЖССБ, составляет около 900 млн тенге.

4. Цель и задачи Программы

Основной целью Программы является комплексное решение проблем развития жилищного строительства, обеспечивающее доступность жилья широким слоям населения.

Для достижения цели намечается решение следующих задач:

создание полноценного сбалансированного рынка жилья как со стороны предложения, так и со стороны спроса;
привлечение частных инвестиций в жилищное строительство и стимулирование развития индивидуального жилищного строительства;
формирование эффективного рынка строительной индустрии;
повышение доступности ипотечного кредитования и жилищных строительных сбережений для широких слоев населения.

5. Основные направления и механизмы реализации Программы

Реализация Программы будет осуществляться по следующим направлениям.

1. Стимулирование предложения строительства жилья:

1) системные меры общего характера:

снижение стоимости строительства 1 кв.в метра жилья;
развитие индивидуального жилищного строительства;
строительство жилья за счет привлечения инвестиций частного капитала;
дальнейшее развитие производства эффективных, экологически чистых строительных материалов и внедрение новых технологий;

2) меры, направленные на стимулирование строительства жилья для среднего класса и социально защищаемых слоев населения:

строительство коммунального жилья;
строительство доступного жилья за счет государственных средств.

2. Стимулирование платежеспособного спроса:

совершенствование системы ипотечного кредитования;
развитие системы строительных сбережений.

5.1. Стимулирование предложения строительства жилья

Системные меры общего характера

5.1.1. Снижение стоимости строительства одного квадратного метра жилья

Для обеспечения доступности построенного жилья для более широкого круга населения предусматриваются меры, направленные на снижение стоимости его строительства.

В республике необходим переход к современным эффективным и энергосберегающим архитектурно-строительным решениям. В этой связи требуется определить наиболее оптимальную этажность для строительства экономичных жилых домов, иные методы рациональных объемно-планировочных, конструктивных и инженерных решений, а также месторасположение жилых кварталов (домов) в системе городской застройки.

Необходимо исключить затраты застройщиков жилых домов, связанные с долевым участием в развитии городских энергоисточников (оплата за присоединяемую мощность), возложив расходы на развитие и обустройство магистральных и внутриквартальных инженерных сетей, иных объектов инженерной (коммунальной) инфраструктуры на местные исполнительные органы.

Для установления реального уровня затрат и во избежание неоправданно завышенных цен при строительстве жилья будет продолжена работа по внедрению и дальнейшему совершенствованию новых казахстанских сметных нормативов.

Развитие производства эффективных строительных материалов и внедрение новых технологий

приведут к увеличению их ассортимента с улучшением качества, а также снижению объема импорта и уменьшению материалоемкости, энергоемкости, трудоемкости строительной продукции. Одной из составляющих работы по снижению стоимости строительства жилья является развитие конкуренции между строительными организациями. Основным механизмом развития конкурентной среды в строительстве жилья будет являться проведение тендеров местными исполнительными органами при размещении заказов на строительство коммунального жилья и кредитовании застройщиков с последующей реализацией жилья определенной категории граждан с использованием ипотеки и жилищных строительных сбережений.

Внесение организатором конкурса в конкурсную документацию условия запрета передачи подрядчиком (генеральным подрядчиком) на субподряд в совокупности более двух третей объема работ (стоимости строительства), являющихся предметом проводимого конкурса и относящихся к государственному закупкам, также влияет на снижение стоимости строительства жилья.

5.1.2. Развитие индивидуального жилищного строительства

Для дальнейшего развития индивидуального жилищного строительства предусматривается осуществить следующие меры:

использование в жилищном строительстве прогрессивных технологий, современных архитектурно-строительных и градостроительных решений, экологически чистых, современных по дизайну видов продукции и материалов, отвечающих по ассортименту и номенклатуре платежеспособному спросу различных слоев населения как на элитное жилье, так и на жилые дома для граждан с невысокими доходами;

отвод земельных участков под строительство домов вблизи магистральных инженерных сетей, а также на территориях, не занятых строениями и коммуникациями.

Применение приемлемых условий систем ипотечного кредитования и жилищных сбережений, переход к эффективным энергоресурсосберегающим системам также будут способствовать дальнейшему развитию индивидуального жилищного строительства.

5.1.3. Строительство жилья за счет привлечения инвестиций частного капитала

В предстоящие годы должно получить дальнейшее развитие привлечение дополнительных инвестиций в строительство недорогого жилья.

Необходимо ввести обязательное предоставление (продажу) земельных участков, находящихся в государственной собственности, под строительство только на аукционной основе, что должно обеспечить дополнительные поступления в местные бюджеты для финансирования Программы. При этом определенная часть земельных участков должна выставляться на аукцион с особым условием: строительство доступного жилья на таких участках с последующей реализацией его населению.

Необходимо усилить конкуренцию между компаниями-застройщиками и на рынке труда.

5.1.4. Дальнейшее развитие производства эффективных, экологически чистых строительных материалов и внедрение новых технологий

Для дальнейшего развития производства эффективных, экологически чистых строительных материалов и внедрения новых технологий необходимо принять следующие меры:

расширить применение автономных систем отопления, соответствующих экологическим требованиям, приборов автоматического регулирования и учета, новых видов материалов для трубопроводов, конструкции "труба в трубе", позволяющих снизить потери теплоносителя при транспортировке, а также увеличить срок эксплуатации;

содействовать применению эффективных материалов (ячеистый бетон, полистирол бетон, мелкоштучные блоки) для строительства индивидуальных жилых домов;

реализовать конкретные инвестиционные проекты по выпуску вяжущих материалов и изделий на их основе, керамических, теплоизоляционных и отделочных материалов, листового стекла;

в целях повышения производительности труда, снижения трудоемкости и себестоимости строительномонтажных работ увеличить применение современных способов "сухого" строительства.

Меры, направленные на стимулирование строительства жилья для среднего класса и социально защищаемых слоев населения

5.1.5. Строительство коммунального жилья

Решение жилищных проблем отдельных категорий граждан, перед которыми государство имеет определенные обязательства, является прерогативой местных исполнительных органов. Государственное коммунальное жилье социально защищаемым гражданам будет предоставляться без права его приватизации.

Остальные категории граждан приобретают жилье в собственность с использованием рыночных механизмов.

В рамках Программы предполагается ежегодное строительство в каждой области, городах Астане и Алматы по одному 100-квартирному жилому дому для последующего предоставления социально защищаемым гражданам жилья без права его приватизации.

5.1.6. Строительство доступного жилья за счет государственных средств

В целях реализации Программы государством будут созданы условия для обеспечения граждан жильем посредством строительства недорогого и доступного жилья для среднего класса стоимостью, не превышающей 350 долл. США за один квадратный метр (далее — доступное жилье).

Доступное жилье будет строиться за счет государственных средств по проектам, согласованным с Министерством индустрии и торговли, и иметь определенные технические и ценовые параметры, в том числе:

средняя площадь 3-комнатной квартиры — 80 кв. м;

стоимость одного квадратного метра — не более 350 долларов США в среднем по республике.

Для обеспечения строительства указанного жилья будут разработаны меры, направленные на снижение стоимости строительства жилья.

В процессе строительства жилья необходимо провести комплекс определенных мероприятий.

Для этого местными исполнительными органами (далее — МИО):

будут разработаны генеральные планы застройки областных центров с учетом планируемого строительства жилья;

будут выделены земельные участки под планируемую будущую застройку в рамках разрабатываемых генпланов с учетом привязки к сети инженерных коммуникаций. При этом критерием выбора является наличие сетей и коммуникаций инженерного и внутригородского транспортного обеспечения (центрального отопления, водопровода и канализации, телефонизации, электрификации, газоснабжения, улично-дорожной сети), школ, детских садов, магазинов, аптек и других объектов инфраструктуры;

будет осуществлен выбор параметров архитектурно-планировочного задания с учетом региональных особенностей, использования прогрессивных (более дешевых) материалов с привязкой к возможностям и перспективам развития региональной стройиндустрии;

будут проведены конкурсные процедуры по разработке проектно-сметной документации по строительству жилья в 2005—2007 годы;

будет осуществлен выбор подрядной организации, осуществляющей непосредственное строительство жилья по утвержденному проекту, в соответствии с Законом Республики Казахстан "О государственных закупках". При этом в регионах, где отсутствуют местные сырьевые ресурсы и развитая база стройиндустрии, для участия в конкурсах будут активно привлекаться иностранные строительные компании.

Строительство жилья

Для строительства жилья МИО в установленном порядке в 2005—2007 годы выделяются кредиты из республиканского бюджета по нулевой ставке вознаграждения (интересы) на строительство жилья в сумме 126 млрд тенге, в том числе реинвестирование 42 млрд тенге в 2007 году за счет погашения ранее выделяемых в 2005 году кредитных средств.

Министерством индустрии и торговли будет разработан документ, определяющий потребности областей, городов Астаны, Алматы в кредитах в 2005—2007 годы, в соответствии с которыми при разработке проекта республиканского бюджета на соответствующий год будут определены необходимые средства.

Возврат средств будет осуществляться в соответствии с Кредитным соглашением между Министерством финансов и МИО.

МИО будут осуществляться мониторинг строительства жилья и архитектурно-строительный надзор за соблюдением строительных норм и нормативов при строительстве, расширении (реконструкции) магистральных и внутриквартальных инженерно-коммуникационных сетей.

Приемка доступного жилья после завершения строительства осуществляется в порядке, установленном законодательством Республики Казахстан.

Реализация доступного жилья населению

Министерством финансов совместно с заинтересованными государственными органами будут разработаны правила кредитования местных исполнительных органов для строительства жилья и правила реализации жилья населению.

Выкуп доступного жилья населением будет осуществляться преимущественно посредством ипотечного кредитования или за счет кредитов жилищных строительных сберегательных банков в порядке, определенном Правительством Республики Казахстан.

При этом в целях исключения спекуляций с доступным жильем со стороны риэлторов будут внесе-

ны изменения в действующее законодательство Республики Казахстан в части закрепления возможности предоставления ипотечных кредитов с обременением на их досрочное погашение в течение первых трех лет. Также будут предусмотрены ограничения по максимальной сумме кредитов по системам ипотеки и жилищных строительных сбережений, предоставляемых на приобретение доступного жилья.

При реализации доступного жилья населению приоритетное право на его приобретение будет предоставляться:

- 1) молодым семьям, имеющим детей;
- 2) работникам государственных органов и учреждений, содержащихся за счет средств государственного бюджета;
- 3) работникам государственных предприятий социальной сферы.

Граждане, которые уже приобрели доступное жилье в рамках Программы, и члены их семей, а также юридические лица и нерезиденты не допускаются к покупке доступного жилья.

Для обеспечения прозрачности процедур и контроля за выделением земельных участков, выбором подрядных организаций, ходом строительства и распределением жилья МИО создадут комиссии под руководством акимов областей (городов, районов) с участием представителей общественных организаций, средств массовой информации.

Комиссии МИО будут отчитываться перед Государственной комиссией под руководством премьер-министра Республики Казахстан.

Данные меры позволят предотвратить факты спекуляции с новым недорогим строящимся жильем. Доступное жилье должно строиться для проживания в нем, а не для спекуляций.

5.2. Стимулирование платежеспособного спроса

Повышение доступности жилья для широких слоев населения будет обеспечиваться также путем удешевления ипотечного кредитования и кредитов системы жилищных строительных сбережений для населения.

5.2.1. Совершенствование системы ипотечного кредитования

Развитие системы ипотечного кредитования будет осуществляться в 2 этапа и идти параллельно с мерами, принимаемыми в целях снижения стоимости жилья и во избежание создания преждевременного повышенного платежеспособного спроса, а также ценового и временного дисбаланса на рынке жилья.

Основными задачами развития системы ипотечного кредитования будут являться:

принятие мер по снижению уровня инфляции, что позволит снизить ставки по ипотечным кредитам;

выпуск долгосрочных государственных ценных бумаг для поддержания "бенч-марка";

развитие системы гарантирования ипотечных кредитов. В этих целях возможна дальнейшая капитализация КФГИК.

В целях увеличения доступности ипотечных кредитов государство предпримет меры по изменению параметров ипотечного кредитования. В период реализации Программы будут достигнуты следующие целевые условия ипотечного кредитования:

размер ставки вознаграждения — 9—10%;

размер первоначального взноса — 10%;

срок ипотечного кредита — 20 лет.

В настоящее время некоторые банки предлагают на рынке ипотечные кредиты только с одним из указанных целевых показателей. В комплексе кредиты со всеми тремя показателями пока никто не предлагает. Задача государства состоит в ориентировании рынка на достижение указанных показателей.

Эту задачу возможно осуществить с использованием имеющихся финансовых институтов развития, таких как Казахстанская ипотечная компания.

Для достижения поставленных целей в период с 2005 по 2007 год необходимо провести следующие мероприятия.

1. Планомерное снижение уровня инфляции, что в конечном итоге должно привести также и к планомерному снижению базовых условий ипотечного кредитования, в частности ставки вознаграждения. При расчете котировочной ставки по ипотечным кредитам определяющим фактором является уровень инфляции, который в настоящее время составляет 6,4%. По прогнозным данным Национального банка, предполагается, что уровень инфляции в 2005—2007 годы достигнет 4—6% в год. По долгосрочным прогнозам Национального банка, предполагается, что уровень инфляции к 2015 году снизится до 3,5%.

2. Разработка специальной программы ипотечного кредитования доступного жилья в рамках действующей программы ипотечного кредитования КИК, утвержденной в 2000 году (далее — спе-

циальная программа КИК), предусматривающей рефинансирование ипотечных кредитов, с указанными целевыми условиями. В специальной программе КИК за базисный индекс будет использоваться не инфляция в годовом выражении, а средневзвешенная ставка заимствования КИК. Будет предусмотрено снижение спреда КИК с 3,1% до 0,5—1,0% и размера максимальной маржи банков-партнеров — с 4,0 до 3,0%. Также в специальной программе будет установлен максимальный размер ипотечного кредита в сумме 5 млн тенге. Котировочная ставка КИК не должна превышать 6—7%.

3. Капитализация КИК в размере 26,8 млрд тенге. С учетом левереджа, применяемого для банков второго уровня, КИК сможет ежегодно увеличивать объемы заимствования на рынке капитала. Капитализация КИК будет способствовать увеличению объема приобретения прав требований, что в конечном итоге отразится на уменьшении котировочной ставки КИК и позволит банкам второго уровня снизить процентные ставки ипотечных кредитов до 10%. При этом данные ипотечные кредиты должны предоставляться только на выкуп доступного жилья в рамках специальной программы КИК.

Указанные мероприятия будут осуществляться в два этапа:

первый этап — 2005 год;

второй этап — 2006—2007 годы.

На первом этапе (2005 г.):

принятие мер по дальнейшему снижению уровня инфляции, что позволит снизить ставки по ипотечным кредитам;

капитализация КИК в размере 6,4 млрд тенге в целях обеспечения устойчивости компании;

эмиссия ипотечных облигаций КИК в объеме 34,9 млрд тенге со сроком до 20 лет для финансирования спроса на доступное жилье;

капитализация КФГИК с целью снижения размера первоначального взноса до 10% от стоимости

жилья в размере 1,5 млрд тенге;

выпуск долгосрочных (до 20 лет) государственных ценных бумаг Министерством финансов для поддержания "бенч-марка" перед эмиссией ипотечных облигаций КИК;

внесение изменений в действующее законодательство Республики Казахстан в части закрепления возможности предоставления ипотечных кредитов с обременением на их досрочное погашение в течение первых трех лет.

На втором этапе (2006—2007 гг.):

капитализация КИК в размере 20,4 млрд тенге в целях обеспечения устойчивости компании при существенном росте объемов ипотечного кредитования;

эмиссия ипотечных облигаций в объеме 111,2 млрд тенге со сроком до 20 лет для финансирования спроса на доступное жилье, построенное в 2006—2007 годы;

капитализация КФГИК с целью снижения размера первоначального взноса до 10% от стоимости жилья в размере 2,3 млрд тенге.

При этом до начала реализации Программы будут осуществлены следующие подготовительные мероприятия:

разработка специальной программы КИК;

передача прав владения и пользования государственным пакетом акций КИК от Национального банка Министерству финансов Республики Казахстан;

выпуск долгосрочных (до 20 лет) государственных ценных бумаг Министерством финансов для поддержания "бенч-марка" перед эмиссией ипотечных облигаций КИК.

Результаты

За период реализации Программы все предложение нового доступного жилья будет перекрыто платежеспособным спросом граждан — участников системы ипотечного кредитования. По произведенным расчетам, системой ипотечного кредитования смогут воспользоваться 49 тыс. семей, в том числе в 2005 году — 11,7 тыс. семей, в 2006 году — 16,5 тыс. семей, в 2007 году — 20,8 тыс. семей.

5.2.2. Развитие системы жилищных строительных сбережений

Одним из важных направлений развития долгосрочного жилищного финансирования является система жилищных строительных сбережений.

В соответствии с действующим законодательством Республики Казахстан участники системы строительных сбережений смогут приобрести жилье не ранее чем через три года после начала осуществления вкладов. Поэтому основной контингент участников жилищных строительных сбережений будет формировать платежеспособный спрос на рынке жилья уже после завершения Программы.

Основным условием дальнейшего развития системы жилищных строительных сбережений является привлечение новых вкладчиков, за счет которых будут выделяться кредиты состоявшимся участникам системы, накопившим минимально необходимый объем вклада.

В целях массового запуска системы жилищных строительных сбережений предлагается с начала действия Программы создание более привлекательных условий для граждан, являющихся потенциальными участниками системы жилищных строительных сбережений:

снижение размера необходимых накоплений в жилищных строительных сберегательных банках до 25% от стоимости приобретаемого жилья;

увеличение срока кредита до 25 лет в зависимости от срока накопления;

увеличение размера поощряемой государством суммы вклада до 200 месячных расчетных показателей, что потребует внесения изменений в действующее законодательство Республики Казахстан.

Данные меры принимаются государством для скорейшего внедрения системы жилищных строительных сбережений, а именно увеличения количества населения, решающего жилищные проблемы посредством вложения денежных средств в систему жилищных строительных сбережений. При этом данные условия будут распространены на вкладчиков, заключивших договоры с ЖССБ в 2003—2004 годы. В дальнейшем при достижении определенного количества вкладчиков, которое позволит сделать систему жилищных строительных сбережений массовой, основные условия работы системы будут пересмотрены.

Достижение указанной задачи и развитие системы жилищно-строительных сбережений будут осуществляться за счет проведения следующих мероприятий:

капитализация ЖССБ в размере 12,26 млрд тенге в целях долговременной устойчивости системы жилищных строительных сбережений;

предоставление долгосрочных бюджетных кредитов ЖССБ в размере 1,9 млрд тенге. Наряду со снижением стоимости заимствования для банка это обеспечит сокращение разрыва между сроками кредитного и заемного портфелей ЖССБ;

привлечение ЖССБ долгосрочных займов;

создание условий для привлечения вкладчиков в регионах, расширение представительной сети ЖССБ;

ограничение максимально допустимого размера кредита, выдаваемого по системе ЖССБ при накоплении 25% необходимой суммы, на уровне 5 млн тенге. Это позволит сделать систему более целенаправленной, исключив тех участников системы, целью которых является не приобретение жилья для последующего проживания, а получение льготных кредитных ресурсов и вознаграждения по вкладам в качестве эффективного размещения капитала;

выделение бюджетных средств на выплату премий по вкладам в ЖССБ в размере 2,34 млрд тенге. При этом до начала реализации Программы будут внесены изменения в действующее законодательство Республики Казахстан в части снижения минимального размера необходимых накоплений и увеличения размера поощряемой государством суммы вклада до 200 МРП.

В результате реализации Программы системой жилищных строительных сбережений предположительно смогут воспользоваться в перспективе по меньшей мере около 100 тыс. вкладчиков.

5.3. Механизм реализации Программы

Выполнение Программы будет осуществляться посредством плана мероприятий по ее реализации, утверждаемого Правительством Республики Казахстан.

План мероприятий будет характеризовать качественные особенности развития жилищного строительства, в нем будут обозначены конкретные исполнители и сроки реализации, а также предлагаемые объемы и источники финансирования по годам.

Комплексность мероприятий позволит максимально координировать деятельность и концентрировать возможности центральных и местных исполнительных органов по обеспечению согласованных действий по всем направлениям развития жилищного строительства в Республике Казахстан. Правительством Республики Казахстан будут осуществляться постоянный мониторинг и оценка эффективности реализации Программы посредством контроля за ходом исполнения плана мероприятий и достижением планируемых показателей (индикаторов) Программы.

6. Необходимые ресурсы и источники финансирования

Потребность затрат из бюджета составит:

Всего: 150,0 млрд тенге, в том числе:

капитализация финансовых институтов (КИК, ЖССБ, КФГИК) — 42,9 млрд тенге;

выплата премий по вкладам в ЖССБ — 2,3 млрд тенге;

кредитование ЖССБ — 1,9 млрд тенге;

бюджетное кредитование местных исполнительных органов — 84,0 млрд тенге в 2005—2006 годы (кроме того, реинвестирование в 2007 году 42 млрд тенге, предоставляемых в кредит в 2005 году); строительство коммунального жилья за счет средств государственного бюджета — 18,9 млрд тенге. Объем финансирования Программы на 2006—2007 годы будет уточняться в рамках прогнозных показателей республиканского бюджета на соответствующие финансовые годы.

7. Ожидаемый результат от реализации Программы

Ввод жилья составит в 2005 году более 3 млн кв. м, в 2006 году — более 4 млн кв. м, в 2007 году — более 5 млн кв. м общей площади. За эти годы ожидается по всем источникам финансирования обеспечить жильем около 195 тыс. семей. В том числе через систему ипотеки — 49 тыс. семей: в 2005 году — 11,7 тыс. семей, в 2006 году — 16,5 тыс. семей, в 2007 году — 20,8 тыс. семей.

В результате реализации Программы:

- при ежегодном темпе роста ввода в эксплуатацию жилых домов за три года будет построено более 12 млн кв. м общей площади жилья;
- будут созданы новые рабочие места для более чем 45 тыс. человек;
- повысится безопасность проживания граждан в жилище;
- улучшится комфортность жилищного фонда;
- улучшится архитектурный облик городов и других населенных пунктов;
- дальнейшее развитие получат первичный рынок жилья и инвестиционный процесс;
- снизится объем импорта строительной продукции;
- повысится эффективность инвестиционных вложений и оптимизация расходования финансовых средств через систему новых казахстанских сметных нормативов;
- увеличится сбор налогов в бюджет от строительной деятельности, в том числе налога на имущество, подоходного налога с работников строительной отрасли;
- ожидается мультипликативный эффект в смежных отраслях за счет увеличения выпуска продукции промышленности строительных материалов, электротехнической, металлургической и химической промышленности, а также предметов обустройства нового жилья.

Summary

Housing Funding

A.B. Kopeikin, N.N. Rogozhina, A.A. Tumanov, M.O. Yakubov

The housing funding development is an important priority for Russia. In recent years a lot of state legislative and program initiatives have been focused on efficiency increasing and the expansion of the housing funding sources. But in spite of all measures taken, bank crediting of the housing failed to get the proper spread, and the citizens' cash assets are still the main housing funding source. In this book the problems restricting the housing funding possibilities are under consideration. And the problems of crediting the tenant builders by the banks first of all. The analysis of various schemes and ways of the tenant builders' funding both in Russia and abroad is carried out.

Об авторах

Копейкин Александр Борисович,

ведущий юрист направления "Реформы в сфере недвижимости"

Окончил Государственный университет по землеустройству (юрист), Всероссийский заочный финансово-экономический институт (экономист), аспирантуру Московского института электронного машиностроения (кандидат технических наук), Московский энергетический институт (прикладная математика), неоднократно повышал квалификацию на семинарах Fannie Mae в США (ипотечное жилищное кредитование, вторичный рынок, управление рисками при ипотечном жилищном кредитовании). Имеет опыт научной и руководящей работы в научных и финансовых организациях. Работал заместителем генерального директора ОАО "Агентство по ипотечному жилищному кредитованию". В фонде "Институт экономики города" работает с 1996 года. Является специалистом в области финансирования недвижимости и правового обеспечения рынка недвижимости.

Рогожина Наталия Николаевна,

руководитель проекта направления "Реформы в сфере недвижимости"

Окончила Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, кандидат экономических наук. Работала в Московском институте управления им. С. Орджоникидзе, Всероссийском научно-исследовательском институте внешнеэкономических связей Минэкономики России, Ипотечном акционерном банке. В Институте экономики города работает с 1996 года. Занимается вопросами развития системы ипотечного жилищного кредитования.

Туманов Андрей Анатольевич,

руководитель проекта направления "Реформы в сфере недвижимости"

Окончил Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, кандидат экономических наук. В Институте экономики города работает с 2002 года. Занимается вопросами оценки спроса на жилье и ипотечные кредиты, анализом потребностей в жилье и доступности его приобретения, определением оптимальных объемов жилищного строительства в России, анализом региональных программ жилищного финансирования, внедрением мониторинга и оценкой эффективности региональных программ жилищного финансирования.

Якубов Михаил Олегович,

руководитель проекта "Реформы в сфере недвижимости"

Окончил Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова. В Институте экономики города работает с 2002 года. Участвовал в разработке ФЦП "Жилище", руководил проектом реконструкции застроенных территорий в Хабаровске и Чебоксарах, участвовал в подготовке правил землепользования и застройки для городов Нижний Новгород, Пермь, Хабаровск, Екатеринбург и др.

Информационно-издательский отдел фонда "Институт экономики города" выпустил в 2005-2007 годах следующие книги:

Страхование кредитных рисков при ипотечном жилищном кредитовании (страхование ипотечных рисков)

Копейкин А.Б., Рогожина Н.Н.

М.: Фонд "Институт экономики города", 2005. — 94 с. ISBN 5-8130-0094-1

В книге раскрываются особенности страхования ипотечных рисков, его роль в системе ипотечного жилищного кредитования. Рассматриваются различные варианты организации системы страхования ипотечных рисков, вопросы определения страховой суммы и страховых тарифов. Значительное внимание уделено зарубежному опыту страхования кредитных рисков при ипотечном жилищном кредитовании, в частности рекомендациям зарубежных экспертов в отношении сбора данных, необходимых для определения страховых тарифов. Обсуждаются различные проблемы создания и функционирования системы страхования ипотечных рисков, предлагаются подходы к развитию данного вида страхования в России.

Книга рассчитана на представителей государственных структур, формирующих и реализующих жилищную политику, банков, страховых компаний, а также на специалистов, интересующихся вопросами ипотечного жилищного кредитования

Зарубежный опыт работы кредитных бюро и перспективы развития системы кредитных бюро в России

Копейкин А.Б., Рогожина Н.Н.

М.: Фонд "Институт экономики города", 2005. — 106 с. ISBN: 5-8130-0098-4

В книге рассмотрена история создания и деятельность кредитных бюро в Европе и США. Особое внимание уделено при этом проблемам, на которые необходимо обратить внимание при формировании подобной системы в России.

Рассматриваются также основные вопросы, связанные с банковской тайной, характером собираемой информации (негативная, позитивная), источниками информации, обязательным или добровольным характером предоставления информации банками, категориями пользователей информации, собираемой кредитными бюро и др.

Основы ипотечного кредитования

Под ред. Н.Б. Косаревой

М.: ИНФРА-М; Фонд "Институт экономики города", 2006. — 570 с. ISBN 5-16-002857-9

Книга посвящена целому комплексу базовых вопросов и проблем развития системы жилищного финансирования, при этом особое внимание уделяется долгосрочному ипотечному жилищному кредитованию как основному элементу этой системы. Его особая актуальность определяется важностью для России решения проблемы обеспечения граждан жильем. Развитие ипотечного кредитования входит в число задач приоритетного национального проекта "Доступное и комфортное жилье — гражданам России".

Издание содержит самые современные данные о российском рынке ипотечного кредитования, об изменениях в законодательстве, формирующих условия увеличения масштабов ипотечного кредитования, о перспективах развития ипотеки. В первую очередь оно ориентировано на специалистов банков, ипотечных агентств и жилищных фондов, работников государственных структур, формирующих и реализующих жилищную политику, сотрудников региональных и муниципальных администраций, разрабатывающих программы жилищного финансирования и ипотечного жилищного кредитования, всех, кто интересуется вопросами ипотечного жилищного кредитования и жилищного финансирования, а также может быть полезно преподавателям, студентам и аспирантам вузов, специализирующимся в сфере жилищной экономики, финансов, банковского дела.

Методические рекомендации по мониторингу и оценке региональных программ жилищного финансирования

Рогожина Н.Н., Туманов А.А., Хамова Е.В.

М.: Фонд "Институт экономики города", 2007. — 164 с. ISBN 978-5-8130-0121-5

В книге описаны основные подходы к мониторингу и оценке результатов реализации региональных программ жилищного финансирования. Особое внимание уделено вопросам расчета полной стоимости предоставления кредитов и субсидий на компенсацию первоначального взноса или процентной ставки для оценки эффективности реализации программы. Анализ мероприятий программы с точки зрения достижения целевых ориентиров и оценка качества и взаимосвязи различных мероприятий программы позволят выявить необходимые изменения в структуре реализации программы.

Книга предназначена для специалистов ипотечных агентств и банков, государственных структур, участвующих в формировании жилищной политики, и других специалистов, интересующихся вопросами оценки программ жилищного финансирования.

Зарубежный опыт предоставления субсидий на приобретение жилья гражданам с невысоким уровнем доходов

Рогожина Н.Н., Туманов А.А.

М.: Фонд "Институт экономики города", 2007. — 96 с. ISBN 978-5-8130-0122-2

В брошюре содержится обзор и обобщение зарубежного опыта государственной помощи в решении жилищных проблем граждан. Рассматриваются основные целевые приоритеты государственной жилищной политики, причины необходимости вмешательства государства в жилищную сферу, основные принципы организации системы жилищного субсидирования и виды субсидий. Материал подготовлен на основе исследований, проведенных в этой области зарубежными специалистами.

В работе рассмотрен опыт некоторых стран — как экономически развитых (США, Франция, Скандинавские страны), так и развивающихся (Чили, Мексика, страны Восточной Европы) — в области реализации программ, обеспечивающих повышение доступности жилья и ипотечных кредитов для семей с невысоким уровнем доходов. На основании обобщения зарубежного опыта делаются выводы о возможных направлениях развития системы государственной помощи гражданам в улучшении жилищных условий.

Работа представляет интерес для государственных структур, формирующих и реализующих жилищную политику, для региональных и муниципальных администраций, разрабатывающих программы жилищного финансирования и ипотечного жилищного кредитования, ипотечных агентств и жилищных фондов, банков, специалистов, интересующихся вопросами ипотечного жилищного кредитования и жилищного финансирования.

Эффективные решения в экономике переходного периода: Аналитические инструменты разработки и реализации социально-экономической политики

Морс К., Страйк Р., Пузанов А.С.

М.: Айрис-пресс, 2007. — 448 с. ISBN: 5-8112-2267-4

Книга имеет своей целью познакомить читателей с комплексом методов, необходимых для принятия эффективных решений в области государственного и муниципального управления в условиях рынка. Раскрывается содержание программного метода решения региональных социальных и экономических проблем, подробно описываются аналитические инструменты, необходимые для его применения, обобщается множество выработанных схем предоставления общественных услуг; приводится сравнительный анализ широкого спектра социальных и экономических программ. Особое внимание уделено специфическим проблемам разработки и реализации социально-экономической политики и методам их решения в России и других странах переходной экономики. Данное издание адресовано работникам сферы государственного и муниципального управления, студентам, обучающимся по специальностям "экономика", "менеджмент" и "государственное и муниципальное управление", а также учащимся смежных специальностей и может быть рекомендовано в качестве учебного пособия.

Авторы: К. Морс — независимый аналитик с большим опытом работы в странах Восточной Евро-

пы, Р. Страйк — старший научный сотрудник The Urban Institute, А.С. Пузанов — генеральный директор фонда "Институт экономики города", эксперт в области социальной и жилищной политики, регионального и городского развития.

Управление и бюджетирование по результатам на муниципальном уровне: международная и российская практика, перспективы внедрения в России

М.: Фонд "Институт экономики города", 2007. — 184 с. ISBN: 978-5-8130-0117-8

В сборнике приводятся основные понятия управления и бюджетирования, ориентированных на результаты, рассматриваются теоретические и практические подходы к внедрению в бюджетный процесс соответствующих методов, обсуждаются мировая практика и российский опыт, в частности анализируются перспективы и проблемы внедрения принципов бюджетирования, ориентированного на результат, в российскую практику управления общественными финансами в контексте происходящих в России административной и бюджетной реформ.

Сборник предназначен для сотрудников органов местного самоуправления, лиц и организаций, занимающихся практической деятельностью в области управления общественными финансами. Представленный материал будет содействовать распространению нового для России подхода в сфере управления общественными финансами, позволит адаптировать к российским условиям мировой опыт в области внедрения технологий управления и бюджетирования по результатам.

Сборник подготовлен в рамках работы по кооперативному соглашению с Агентством США по международному развитию (USAID). В сборнике также использованы материалы, подготовленные авторами в рамках работы по проекту МБРР RFTAP "Реструктуризация бюджетной сферы и повышение эффективности бюджетных расходов региональных и местных бюджетов".

Заказать книги, а также полный каталог изданий Института экономики города можно по факсу (095) 787-45-20, 363-50-47, электронной почте books@urbaneconomics.ru или на сайте www.urbaneconomics.ru

**Копейкин Александр Борисович
Рогожина Наталия Николаевна
Туманов Андрей Анатольевич
Якубов Михаил Олегович**

Финансирование жилищного строительства

Ответственный за выпуск М.Ю. Ледовский
Редактор Е.З. Абоева
Дизайн и верстка А.Е. Зубков

Подписано в печать 30.11.2007
Печать офсетная
Тираж 500 экз