

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Инженерно-строительный институт
Кафедра «Проектирование зданий и экспертиза недвижимости»

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
_____ Р. А. Назиров
« ____ » _____ 2020 г.

МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ

«Развитие жилищного строительства в условиях нового законодательства о
долевом строительстве»

Направление 08.04.01 «Строительство»

Магистерская программа 08.04.01.02 «Экспертиза и управление
недвижимостью»

Научный руководитель _____ профессор, д. э. н. В. И. Сарченко
подпись, дата должность, ученая степень инициалы, фамилия

Выпускник _____ А. Н. Насырова
подпись, дата инициалы, фамилия

Рецензент _____ начальник отдела согласований С. Ю. Буймова
подпись, дата должность, ученая степень инициалы, фамилия

Красноярск 2020

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Инженерно-строительный институт
Кафедра проектирования зданий и экспертизы недвижимости

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
_____ Р.А. Назиров
« ____ » _____ 2020 г.

**ЗАДАНИЕ
НА ВЫПУСКНУЮ КВАЛИФИКАЦИОННУЮ РАБОТУ
в форме магистерской диссертации**

Студенту Насыровой Алие Ниязовне

Группа СФ18-02М

Направление 08.04.01 «Строительство», магистерская программа 08.04.01.02 «Экспертиза и управление недвижимостью»

Тема выпускной квалификационной работы «Развитие жилищного строительства в условиях нового законодательства о долевом строительстве»

Утверждена приказом по университету № 16409/с от 25.10.2018 г.

Руководитель ВКР В. И. Сарченко, д. э. н., профессор кафедры «Проектирование зданий и экспертиза недвижимости» ИСИ СФУ

Исходные данные для ВКР теоретические и прикладные разработки ведущих ученых в области управления объектами жилой недвижимости, нормативно-правовая база РФ, данные Федеральной службы государственной статистики по РФ и Красноярскому краю.

Перечень разделов ВКР:

- 1 Теоретические и практические аспекты развития первичного рынка жилой недвижимости в условиях нового законодательства о долевом строительстве
 - 1.1 Особенности развития первичного рынка жилой недвижимости в РФ
 - 1.1.1 Оценка темпов развития первичного рынка жилой недвижимости
 - 1.1.2 Оценка потребительских предпочтений жителей города Красноярска при выборе жилой недвижимости
 - 1.1.3 Оценка доступности жилой недвижимости населению города Красноярска
 - 1.2 Особенности долевого строительства в Российской Федерации
 - 1.2.1 Исследование отечественного опыта развития жилищного строительства
 - 1.2.2 Основные последствия использования долевого строительства в Российской Федерации
 - 1.3 Сущность проектного финансирования в жилищное строительство с применением счетов эскроу
- 2 Совершенствование экономической модели финансирования жилищного строительства в условиях нового законодательства
 - 2.1 Анализ существующих механизмов финансирования жилищного строительства в условиях нового законодательства
 - 2.2 Совершенствование текущего механизма проектного финансирования с применением счетов эскроу в целях развития жилищного строительства
 - 2.3 Расчет экономических моделей финансирования жилищного строительства на примере многоквартирных жилых домов
 - 2.3.1 Исходные данные для расчета 24-этажного и 16-этажного жилых домов

2.3.2 Методика расчета вариантов (моделей) финансирования многоквартирных жилых домов

2.3.3 Результаты расчета моделей финансирования многоквартирных жилых домов

Перечень графического материала:

Презентация, отображающая ход и итоги проведенного исследования.

КАЛЕНДАРНЫЙ ГРАФИК
выполнения магистерской диссертации

Наименование и содержание этапа (раздела)	Срок выполнения
Анализ научной литературы, сбор информации по теме исследования	16.09.2018 г. – 16.07.2019 г.
Формирование 1 главы магистерской диссертации	01.09.2019 г. – 30.12.2019 г.
Формирование 2 главы магистерской диссертации	09.01.2020 г. – 25.06.2020 г.
Предзащита магистерской диссертации	26.06.2020 г.
Формирование окончательного варианта магистерской диссертации и автореферата	27.06.2020 г. – 03.07.2020 г.
Рецензирование магистерской диссертации	04.07.2020 г. – 07.07.2020 г.
Защита магистерской диссертации	16.07.2020 г.

Руководитель ВКР

_____ В. И. Сарченко
(подпись, инициалы и фамилия)

Задание принял к исполнению

_____ А. Н. Насырова
(подпись, инициалы и фамилия студента)

«15» сентября 2018 г.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	4
1 Теоретические и практические аспекты развития первичного рынка жилой недвижимости в условиях нового законодательства о долевом строительстве... 8	8
1.1 Особенности развития первичного рынка жилой недвижимости в РФ..... 8	8
1.1.1 Оценка темпов развития первичного рынка жилой недвижимости..... 8	8
1.1.2 Оценка потребительских предпочтений жителей города Красноярска при выборе жилой недвижимости..... 16	16
1.1.3 Оценка доступности жилой недвижимости населению города Красноярска..... 18	18
1.2 Особенности долевого строительства в Российской Федерации..... 23	23
1.2.1 Исследование отечественного опыта развития жилищного строительства 23	23
1.2.2 Основные последствия использования долевого строительства в Российской Федерации..... 27	27
1.3 Сущность проектного финансирования в жилищное строительство с применением счетов эскроу..... 31	31
2 Совершенствование экономической модели финансирования жилищного строительства в условиях нового законодательства..... 39	39
2.1 Анализ существующих механизмов финансирования жилищного строительства в условиях нового законодательства..... 39	39
2.2 Совершенствование текущего механизма проектного финансирования с применением счетов эскроу в целях развития жилищного строительства..... 48	48
2.3 Расчет экономических моделей финансирования жилищного строительства на примере многоквартирных жилых домов..... 57	57
2.3.1 Исходные данные для расчета 24-этажного и 16-этажного жилых домов..... 57	57
2.3.2 Методика расчета вариантов (моделей) финансирования многоквартирных жилых домов..... 61	61
2.3.3 Результаты расчета моделей финансирования многоквартирных жилых домов..... 69	69
Заключение..... 83	83
Список использованных источников..... 86	86
Приложения А-Д..... 96-155	96-155

ВВЕДЕНИЕ

Современной особенностью отрасли жилищного строительства является переход от долевого строительства к проектному финансированию с использованием эскроу счетов. Данная мера имеет главную цель – сделать отрасль «прозрачной», что позволит обезопасить участников долевого строительства от недобросовестных застройщиков, а также снизить административные функции застройщика.

В настоящий момент застройщики сталкиваются с рядом проблем в ходе своей деятельности. Результатом перехода к проектному финансированию является следующая статистика по итогам 2019 года [1] (в скобках указан прирост относительно 2018 года):

- число девелоперских компаний, признанных банкротами на фоне остановленных ими строек, выросло на 22 % — до 184;
- число жилищных проектов, находящихся на их балансе — до 839 (+45,7 %);
- совокупная площадь этих проектов — до 4,5 млн. м² (+12 %);
- кредиторы известили о намерении подать заявления о банкротстве в отношении 350 девелоперов (+77 %);
- на этих девелоперов (кандидатов в банкроты) приходится 1,42 тыс. жилищных проектов общей площадью 9,9 млн. м² (+65 % и + 27 %, соответственно).

Ряд опрошенных изданием «Коммерсант» экспертов заявили, что основным фактором формирования столь серьезной отрицательной динамики стали небольшие региональные застройщики, которые не смогли адаптироваться к реформе долевого строительства. При этом, на конец 2019 года, в стране фиксируется 200 тыс. обманутых дольщиков [2], что является очень острой социальной проблемой.

Современная проблема перехода к проектному финансированию является крайне важной для строительной отрасли, множество политических и научных деятелей, отражают необходимость ее скорейшего разрешения.

К одной из главных причин негативных последствий перехода к проектному финансированию, следует отнести недостаточное финансирование, с которым столкнутся многие строительные организации. Ввиду этого, в 2020 году возможно появление несостоятельных застройщиков, которые не адаптировали под новые условия экономику проекта [3]. С другой стороны, благодаря контролю уполномоченных банков, которые смогут на ранней стадии выявить проблемные комплексы и своевременно принять меры, вероятность громких банкротств существенно снижается.

Свои работы на тему финансирования жилищного строительства в условиях нового законодательства о долевом строительстве посвящает Кирсанов А. Р. (заместитель генерального директора компании MR Group, председатель Комитета по законодательству Клуба инвесторов Москвы) [4; 5], в которой обозначает необходимость совершенствования проектного финансирования в

РФ, в качестве которого предлагает использовать проектное финансирование жилищного строительства с поэтапным раскрытием эскроу счетов.

Действительно, поэтапное раскрытие эскроу счетов позволило бы существенно кредитную нагрузку на проект, что сделало бы проектное финансирование более доступным для застройщиков. Однако, механизм раскрытия счетов должен быть действенный, документально обоснованный и полностью исключаящий риск несостоятельности застройщика, поскольку даже на финальных стадиях строительства жилого дома нет уверенности в том, что объект будет введен в эксплуатацию.

На данный момент, против данного механизма выступает против Банк России, но возможность поэтапного раскрытия эскроу счетов и механизм функционирования активно обсуждается в Минстрое РФ [6].

Обобщая вышесказанное, можно сделать вывод, о том, что проблематика исследования актуальна, в связи с внесением изменений в законодательство о долевом строительстве.

Область исследования диссертационной работы соответствует паспорту специальности ВАК 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством», область исследования - 1.3.53 Организационно-экономические аспекты формирования систем управления строительным комплексом; исследования современных тенденций развития строительства и его организационных форм как самоорганизующейся и саморегулируемой системы; государственные функции регулирования рыночных отношений в строительстве.

Объектом исследования является жилищное строительство.

Предметом исследования являются модели финансирования строительства объектов жилищного строительства в условиях изменяющегося законодательства.

За **научную гипотезу исследования** принято суждение о том, что оптимизация денежных потоков с учетом фактора времени при финансировании объектов жилищного строительства в условиях изменяющегося законодательства позволит застройщику улучшить финансово-экономические показатели проекта и стать более конкурентоспособным, что в целом положительно повлияет на развитие отрасли.

Целью исследования является разработка рекомендаций по совершенствованию текущего организационно-экономического механизма финансирования жилищного строительства в условиях проектного финансирования с применением счетов эскроу.

Для достижения поставленной цели необходимо выполнить ряд следующих **задач**:

- выявить особенности развития первичного рынка жилой недвижимости в РФ и Красноярском крае;
- раскрыть сущность проектного финансирования в жилищное строительство с применением счетов эскроу;

- исследовать отечественный опыт развития жилищного строительства;
- проанализировать существующие механизмы финансирования жилищного строительства;
- разработать (предложить) организационно-экономические модели финансирования жилищного строительства в условиях проектного финансирования с применением счетов эскроу;
- сформировать практические рекомендации для повышения инвестиционной привлекательности проекта строительства многоэтажного жилого дома в условиях проектного финансирования с применением счетов эскроу.

Практическая значимость исследования, заключается в том, что в работе предлагаются модели финансирования объектов жилищного строительства способные улучшить финансово-экономические показатели проекта. Таким образом, застройщик может оптимизировать свои денежные потоки с учетом фактора времени для повышения конкурентоспособности. Следствием применения рекомендаций должно стать развитие строительной отрасли, сопровождающееся увеличением объема ввода в эксплуатацию жилья и сокращением количества банкротств застройщиков (что положительно скажется на достижении целевых показателей национальной программы «Жилье и городская среда» [7]).

Научная новизна исследования состоит в разработке различных моделей финансирования строительства объектов жилищного назначения, позволяющих оптимизировать денежные потоки проекта, модернизировать проектное финансирование с использованием счетов эскроу. В результате анализа основных экономических показателей эффективности проекта при различных моделях финансирования, выявлено, что фактор времени благоприятно сказывается на инвестиционной привлекательности проекта и позволяет повысить конкурентоспособность застройщика.

Информационная база исследования. Для статистического анализа в рамках научно-исследовательской работы, были использованы официальные данные Министерства строительства РФ, Росреестра – служба государственной регистрации, Федеральной службы государственной статистики РФ и Красноярского края, единой информационной системы жилищного строительства, единого реестра застройщиков РФ, комитета Совета Федерации по Регламенту и организации парламентской деятельности, банков, Фонда защиты прав граждан - участников долевого строительства. Информация из стратегий развития РФ и Красноярского края, проектных деклараций жилых домов, отчетов риэлтерских агентств, а также нормативных документов РФ, касающихся строительства и финансирования объектов жилищного строительства.

В качестве эксперимента использован опрос населения, проведенный на площадке «Google Формы».

Методологическая основа исследования. В ходе магистерской диссертации были использованы теоретические и практические методы исследования: к теоретическим отнесены – анализ, синтез; к практическим – наблюдение, описание, сравнение, опрос, построение финансово-экономических моделей. Для оценки эффективности финансово-экономических моделей применены методы, основанные на дисконтированных и учетных оценках.

Публикации результатов исследования. Результатами диссертационного исследования стали 3 научные статьи, которые опубликованы в сборниках, входящих в систему научного цитирования РИНЦ и участие в международной научно-практической конференции «Перспектив Свободный – 2019».

Структура и объем диссертации. Цель и задачи исследования предопределили структуру работы, которая включает введение, две главы, заключение, список использованных источников, приложения. Основной текст диссертации изложен на 90 страницах, включая 18 таблиц и 33 рисунка, библиографию из 85 источников, приложения изложены на 63 страницах.

1 Теоретические и практические аспекты развития первичного рынка жилой недвижимости в условиях нового законодательства о долевом строительстве

1.1 Особенности развития первичного рынка жилой недвижимости в РФ

1.1.1 Оценка темпов развития первичного рынка жилой недвижимости

Жилищная сфера – одна из важнейших сфер экономики, обеспечивающих необходимые потребности человека. Ее состояние во многом определяет уровень жизни граждан страны и свидетельствует об их благосостоянии. В конечном итоге, благосостояние народа, степень его богатства и формирует базу для развития экономики страны.

Рынок жилой недвижимости – сложная взаимосвязанная структура, включающая в себя комплекс механизмов перераспределения объектов жилищного фонда и создаваемых ими жилищных услуг, основанных на сочетании интересов всех его участников и конкуренции эффективного землепользования. Инфраструктура рынка жилья включает в себя продавцов, покупателей и профессиональных участников рынка.

Рынок жилья включает в себя первичные и вторичные объекты недвижимости.

Первичный рынок представляет собой рынок строящегося или вновь вводимого в эксплуатацию жилья. Предложение на нем формируют строительные организации, коммерческие или государственные, которые сами ведут строительство жилых домов и продают квартиры в новостройках, а спрос – рядовые граждане, риэлтерские фирмы. Покупатель становится первым собственником данного жилья.

Вторичный рынок является рынком жилой недвижимости, бывшей в обороте. Термин «вторичный рынок» означает, что у квартиры уже есть собственник в лице конкретного гражданина. На вторичном рынке жилья в роли продавца выступает собственник жилья.

Поскольку вторичный рынок жилья регулируется населением самостоятельно и не имеет интереса с точки зрения получения прибыли застройщиком, то рассмотрим состояние первичного рынка жилья в Российской Федерации (далее – РФ), Красноярском крае и г. Красноярске и обозначим его особенности на каждом из выделенных уровней.

Необходимость рассмотрения качественных и количественных характеристик жилой недвижимости обусловлена ее ценообразованием, аналитикой рынка жилья с учетом специфики его особенностей. Согласно единой методики классифицирования жилых новостроек по потребительскому качеству (классу), жилье разделяется по степени комфортности на массовое (эконом и комфорт классы) и повышенной комфортности (бизнес и элитные классы).

Согласно указу президента РФ, в 2018 году требования, относящие жилье к эконом классу, были уточнены и в последствии класс был переименован в «стандартное жилье». На современном рынке жилья возникли и такие классы как комфорт+ и бизнес+. Их появление обусловлено тем, что по большинству критериев жилой дом может соответствовать заявленному классу, а по некоторым параметрам даже превосходить его.

Основными параметрами, относящими жилой дом к тому или иному классу, являются:

- архитектурный проект (серийный/индивидуальный проект);
- технологии и материалы строительства;
- остекление (отечественного/импортного изготовления, площадь остекления);
- объемно-планировочные решения (коэффициент эффективности K_v , высота потолков, возможность перепланировки, количество санузлов, балконов/эркер/террас);
- отделка общественных зон и квартир (без отделки/стандартная/улучшенная/высококачественная/эксклюзивная отделка);
- площадь квартир (таблица 1.1);
- площадь кухни (таблица 1.2);
- параметры входных групп (домофон/консьерж/качество входных дверей);
- инженерное обеспечение (энергоснабжение, вентиляция, отопление и водоснабжение, оснащение здания лифтами);
- система безопасности и организация придомовой территории (благоустройство/ограждение двора/озеленение/служба охраны);
- внешнее окружение и социальная инфраструктура (транспортная доступность/расстояние до объектов социальной инфраструктуры);
- инфраструктура дома (наличие коммерческих помещений/разветвленная сеть инфраструктуры для жильцов дома);
- паркинг (отсутствует/закрытый/открытый/с наличием мойки и автосервиса).

Таблица 1.1 – Классификация жилой недвижимости по классам комфортности, параметр «площадь квартиры»

	Площадь квартиры, м ²				
	1-комн.	2-комн.	3-комн.	4-комн.	5-комн.
Эконом	От 28	От 44	От 56	От 70	От 84
Комфорт	От 34 (студия от 28)	От 50	От 65	От 85	От 100
Бизнес	От 45	От 65	От 85	От 120	От 150
Элитные квартиры	Студия от 60	От 80	От 120	От 250	От 350

С целью выявления лучших жилых комплексов-новостроек комитет ТПП РФ по предпринимательству в сфере строительства совместно с комиссией

РСПП по строительству и жилищной политике и национальным объединением застройщиков жилья проводит ежегодный градостроительный конкурс. К критериям оценки номинантов относятся практически все параметры, относящиеся к жилью к тому или иному классу единой методики классифицирования жилых новостроек по потребительскому качеству (за исключением площадей квартир, материалов и технологий строительства, остекления, отделки и объемно-планировочных решений), помимо этого добавлены такие критерии как объекты спорта, массовый отдых, неблагоприятное соседство, лифты, потребительские особенности дома и квартир, среда для маломобильных граждан, уважение к клиенту и иные дополнительные параметры [8]. Иными словами, комиссией обозначены критерии, указывающие на комфортность жилья, отличные от единой методики.

Таблица 1.2 – Классификация жилой недвижимости по классам комфортности, параметр «площадь кухни»

	Эконом	Комфорт	Бизнес	Элитные квартиры
Площадь кухни, м ²	До 8	От 8	От 12	От 20

В таблице 1.3 представлены основные показатели жилищного строительства в РФ [9] и Красноярском крае [10], отражающие его развитие.

Таблица 1.3 – Основные показатели жилищного строительства в РФ и Красноярском крае в апреле 2020 года

Показатель	РФ	Красноярский край
Текущий объем строительства, м ²	114535442	2722902
Среднемесячный ввод жилья застройщиками, м ²	3650717	66558
Средняя площадь строящихся квартир, м ²	49,8	54,2
Средняя цена за 1 м ² , руб.	82701	55103
Доля ввода жилья застройщиками, %	52,9	68,6
Средневзвешенная ставка по ИЖК под ДДУ, %	7,81	8,25

Рассмотрим динамику ввода жилья в РФ за 2017-2020 гг. (рисунок 1.1).

В 2018 году ввод жилья на территории РФ составил 75,66 млн. м², что на 4,5 % ниже показателя аналогичного периода 2017 года. В 2019 году было введено 82 млн. м² жилья, прирост по сравнению с 2018 годом составил 8,3 % (при этом целевой показатель национального проекта «Жилье и городская среда» на 2019 год – 88 млн).

Согласно национального проекта, к 2024 году объем ввода жилья в эксплуатацию должен достигнуть не менее 120 млн. м² в год. Отставание от графика связано, в основном, с отказом от долевого строительства и переходу к проектному финансированию. Вероятнее всего, в последующие 2-3 года

ожидается снижение объема ввода в эксплуатацию, связанное с адаптацией экономики проектов под новые требования отрасли.

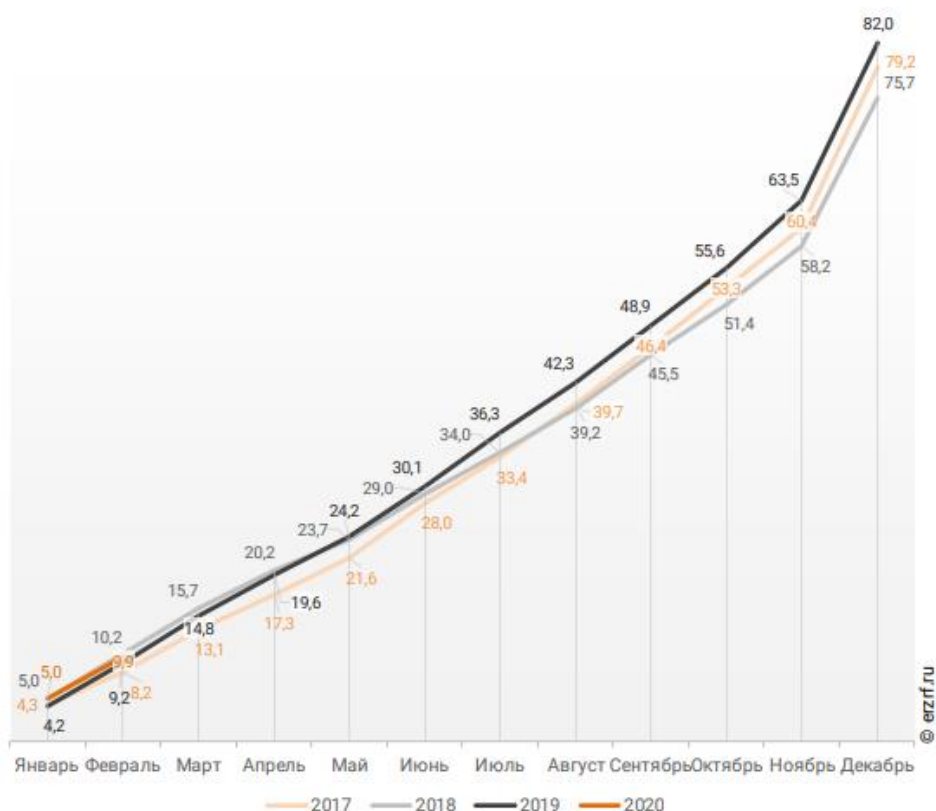


Рисунок 1.1 – Динамика ввода жилья в РФ за 2017-2020 гг., млн. м²

Оценим среднюю стоимость 1 м² первичной жилой недвижимости по РФ и Красноярскому краю. На рисунке 1.2 указана динамика изменения средней стоимости 1 м² первичного жилья за 2017-2020 гг., в том числе за 2020 год на I квартал [11].

Из графика видно, что средняя стоимость жилого квадрата первичной недвижимости имеет тенденцию к росту. Стоимость 1 м² в РФ увеличилась по сравнению с 2019 годом на 14 %. Стоимость 1 м² в Красноярском крае имеет линейную зависимость и увеличивается каждый год примерно на 5 %. Так, с 2017 года она увеличилась почти на 20 %. Снижение объема ввода жилья в эксплуатацию (за счет уменьшения числа застройщиков), снизит конкуренцию на рынке и как следствие, рост стоимости жилья будет продолжать расти.

Динамика изменения количества объектов и совокупного объема текущего строительства в Красноярском крае [9] представлена на рисунке 1.3.

Из графика видно, что в 2019 году ведется максимальный объем жилищного строительства, он на 3 % выше объема жилищного строительства в предыдущем году, однако существенно выше чем в 2017 году – на 9 %. Количество домов при этом на протяжении последних трех лет остается практически неизменным. Таким образом, можно сделать вывод о том, что застройщики увеличивают объем жилых площадей в жилых домах (за счет увеличения плотности застройки).

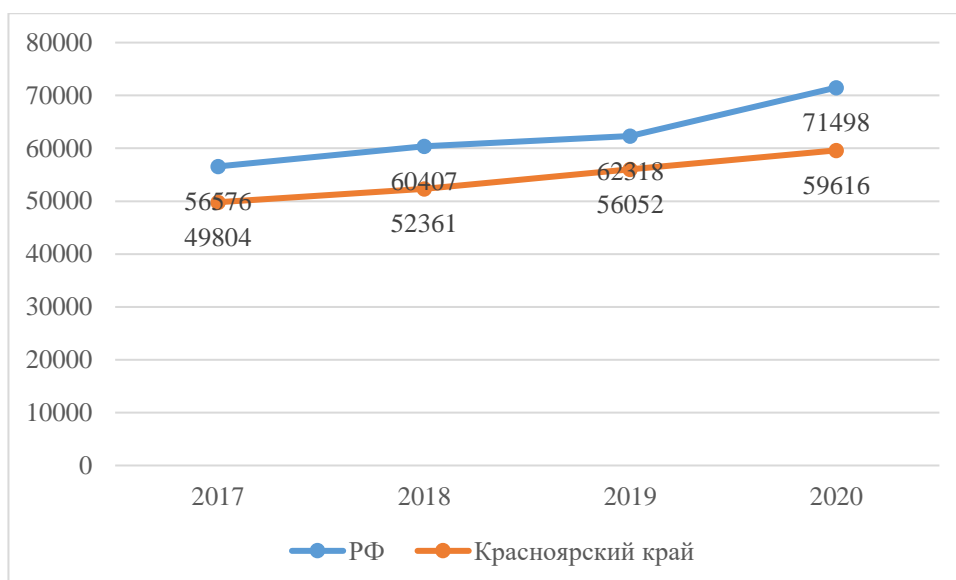


Рисунок 1.2 – Средняя цена 1 м² общей площади квартир на рынке первичного жилья за 2017-2020 гг., руб.

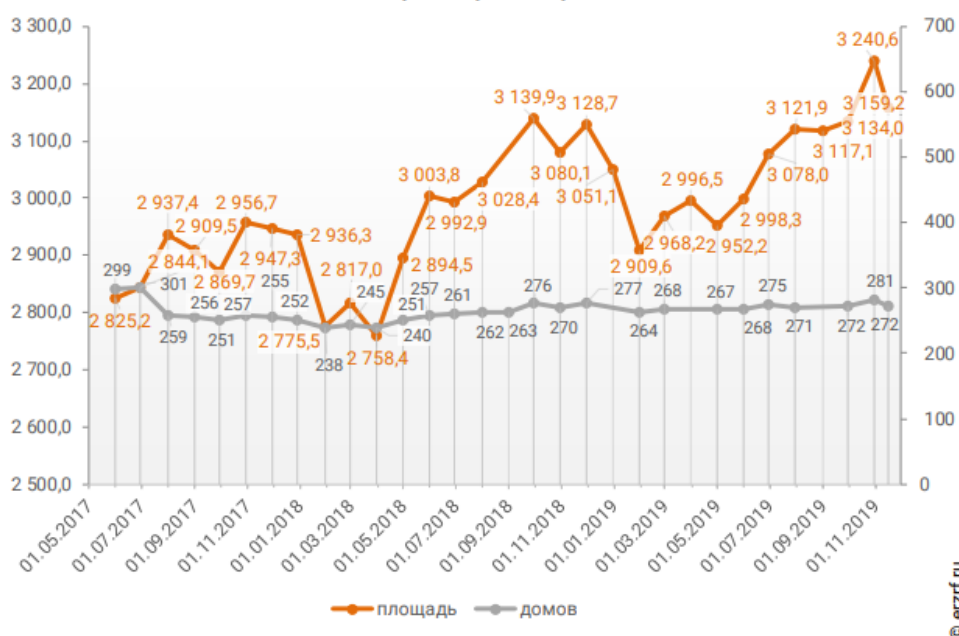


Рисунок 1.3 – Динамика изменения количества объектов (ед.) и совокупного объема (тыс. м²) текущего строительства в Красноярском крае

По состоянию на ноябрь 2019 года строительство жилья в Красноярском крае осуществляют 57 застройщиков (брендов), которые представлены 101 компаниями (юридическими лицами).

Застройщики жилья в Красноярском крае осуществляют строительство в 9 территориальных образованиях (96 жилых комплексов), при этом 95,6 % жилищного строительства ведется в г. Красноярске. Самым крупным по объемам текущего строительства является жилой комплекс «Мкр. Преображенский» (город Красноярск). В этом жилом комплексе застройщик «ГК Монолитхолдинг» возводит 16 домов, включающих 4621 жилую единицу, совокупной площадью 325263 м².

Исходя из вышесказанного, можно сделать заключение о том, что г. Красноярск является центром жилищного строительства в Красноярском крае, ввиду чего наиболее подробно рассмотрим первичный рынок жилья в данном городе.

Рассмотрим динамику ввода жилых домов в г. Красноярске за 2010-2019 гг. (рисунок 1.4).

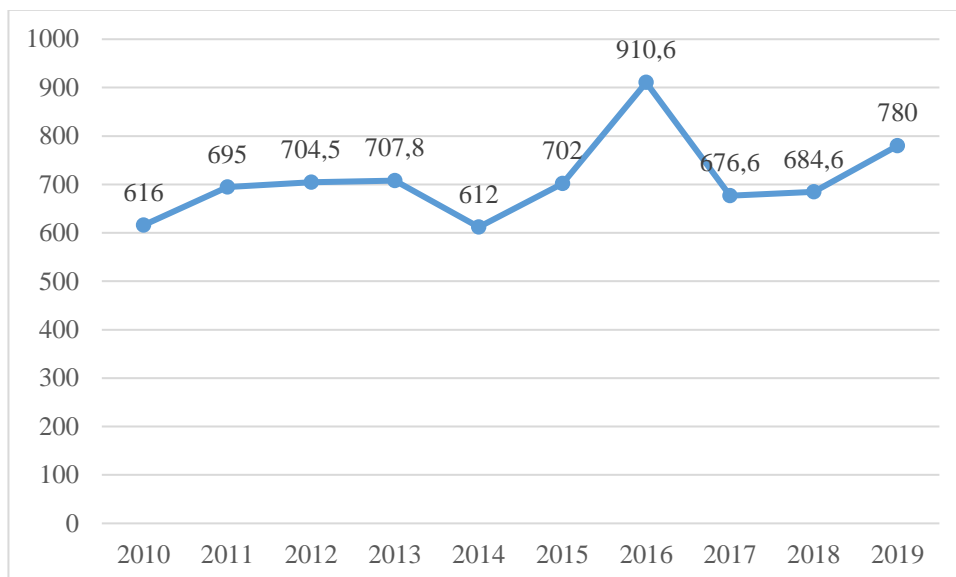


Рисунок 1.4 – Ввод в эксплуатацию жилья в городе Красноярске за 2010-2017 гг., тыс. м²

Согласно статистическим данным [12], в период с 2010 г. по 2013 г. наблюдается рост темпа строительства жилой недвижимости (в 1,5 раза), но уже к 2014 г. он падает (на 13,54 %), что связано с перенасыщением данного сегмента рынка. Своего пикового значения жилищное строительство достигло в 2016 г. – 910,6 тыс. м². В данный год строительство вели 34 застройщика г. Красноярска (среди них 1 место – УСК Сибиряк, 2 место – ГСК Арбан, 3 место – ГСК Красстрой [13].

Спад объемов строительства в 2017 г. (на 26 %) стал ожидаем. Спрос на рынке снизился, и для наращивания объемов строительства, которым строители занимались на протяжении предыдущих лет, не было никаких причин. Это означает, что предложение на первичном рынке жилой недвижимости постепенно сокращается. В удаленных районах, где еще недавно возводили много нового жилья, объемы строительства будут постепенно снижаться. Застройщики все чаще станут ориентироваться на работу в сложившихся районах, где есть вся необходимая инфраструктура, начнут размещать дома на последних оставшихся незастроенных площадках или на участках, высвобожденных после сноса ветхого жилого фонда.

В 2019 году в краевом центре сдали в эксплуатацию 807 тыс. м² жилья. Это больше, чем было запланировано: первоначально предполагалось, что в Красноярске введут в эксплуатацию 688 тыс. м² жилья. В 2020–2021 годах следует ожидать падение объемов строительства.

Рассмотрим динамику изменения цен на первичное жилье в г. Красноярске за 2017-2020 гг. [15] (рисунок 1.5).

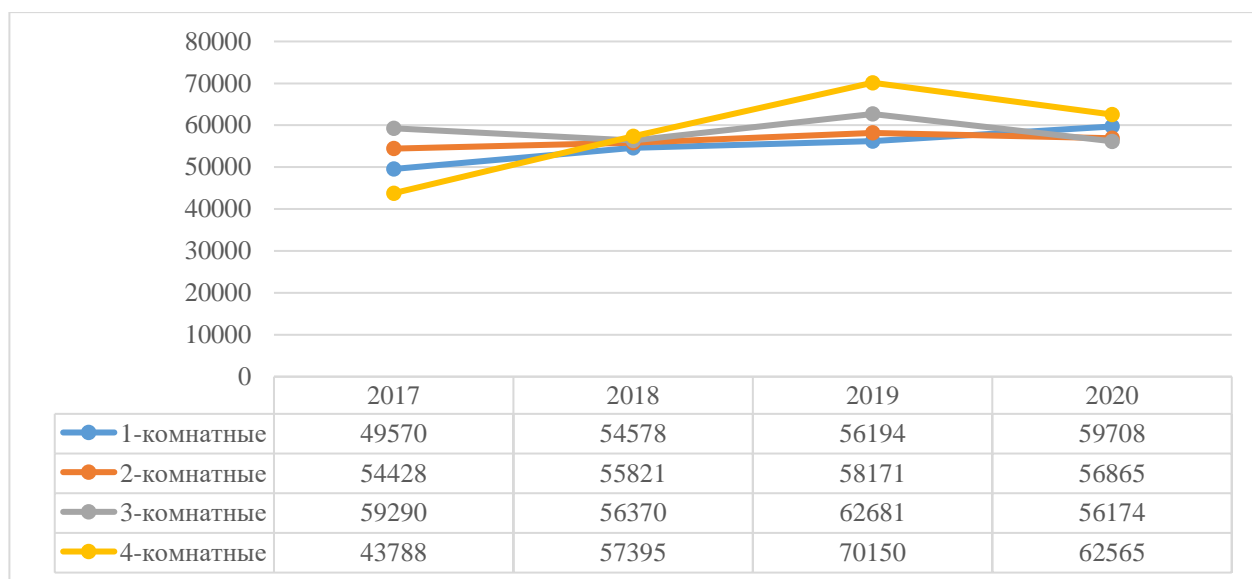


Рисунок 1.5 – Динамика изменения стоимости 1 м² первичного жилья по типу квартир за 2017-2020 гг., руб.

Стоимость 1 м² в 2017 году в зависимости от типа квартиры существенно отличалась – самыми дорогостоящими были 3-комнатные квартиры (разница между 4-комнатными достигала 16 тыс. руб./м²). К 2020 году разрыв в средней стоимости квартир различных типов существенно сократился (в уровне 56-62 тыс. руб./м²). Самыми дорогостоящими в 2020 году являются 4-комнатные квартиры, самыми дешевыми – 3-комнатные квартиры. Стоимость 1- и 2-комнатных квартир умеренно возрастает с течением времени без скачков, что говорит о стабильном спросе на них.

Оценим среднюю стоимость 1 м² жилой недвижимости по РФ и г. Красноярску (таблица 1.4) согласно классификации федеральной службы государственной статистики [16]. В таблице 1.4 указана средняя стоимость 1 м² за 2019 год по РФ. Средняя стоимость 1 м² первичной жилой недвижимости в г. Красноярске определена исходя из карты единого реестра застройщиков, на которой отражены новостройки по классам комфортности [17]. Средняя стоимость 1 м² вторичных квартир г. Красноярске определена на основе данных федерального ресурса для продажи недвижимости N1.RU с заданием качественных и количественных характеристик, представленных выше [18].

Жилье низкого качества (эконом) согласно указу президента РФ от 2018 года является теперь жильем стандартного качества, в связи, с чем отсутствуют данные о стоимости первичной жилой недвижимости низкого качества.

Структура предложений первичного жилья г. Красноярска в зависимости от класса комфортности представлена на рисунке 1.6 [19; 20].

Таблица 1.4 – Средняя стоимость 1 м² жилой недвижимости по РФ и городе Красноярске по классам комфортности

Класс комфортности жилья	РФ		г. Красноярск	
	Первичная жилая недвижимость	Вторичная жилая недвижимость	Первичная жилая недвижимость	Вторичная жилая недвижимость
Жилье стандартное	-	48583	53289	57894
Квартиры среднего качества (типовые)	57923	52592	60702	66340
Квартиры улучшенного качества	56942	61343	81990	79610
Элитные квартиры	147192	83390	110402	103516

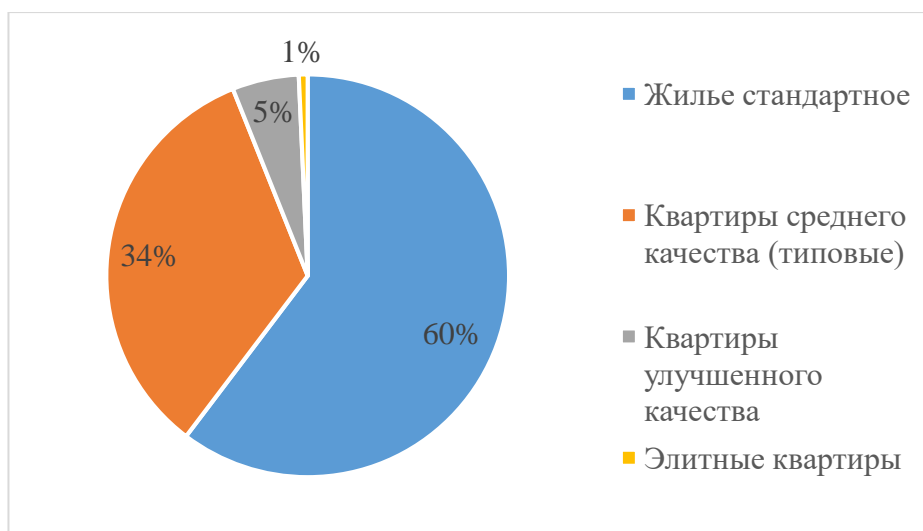


Рисунок 1.6 – Структура предложений первичного рынка жилья г. Красноярска в зависимости от класса комфортности

Из рисунка видно, что застройщики г. Красноярска для гарантированной реализации продукции ориентированы на доступное жилье стандартного качества. Как правило, жильем стандартного качества, являются жилые дома, строительство которых ведется по типовым проектам (около 16 % на март 2020 года), это объясняется низкой себестоимостью и трудоемкостью их возведения. Около 50 % жилья строится по цельномонолитной технологии, что является более экономически эффективным для инвестирования, а значит и более доступным для потребителей [21].

Рассмотрим зависимость стоимости первичной жилой недвижимости от территории, на которой находится новостройка (рисунок 1.7).

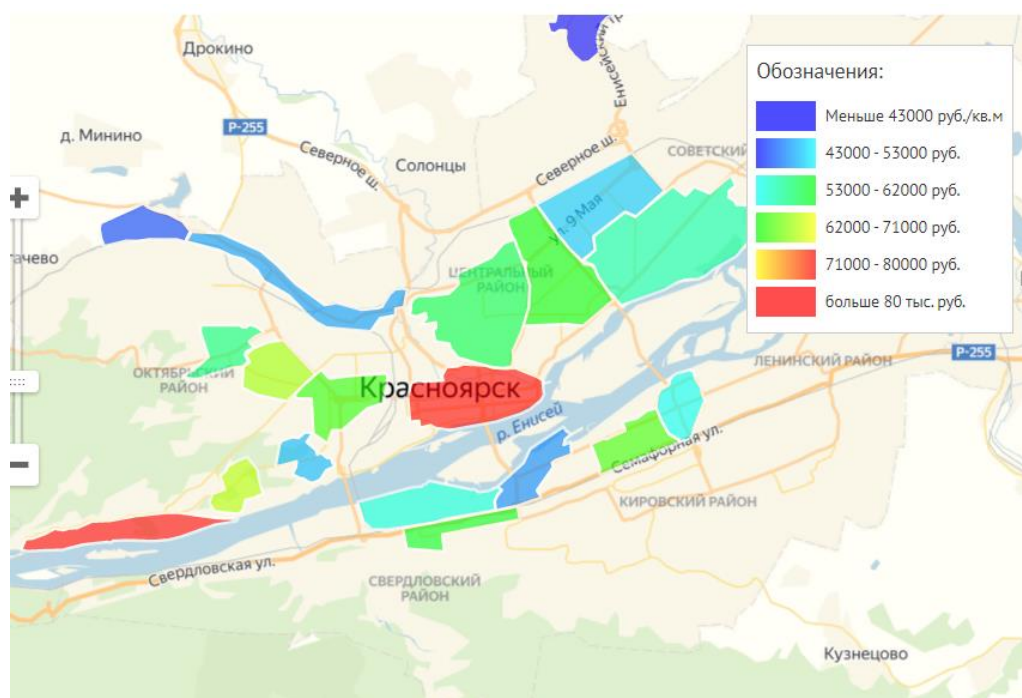


Рисунок 1.7 – Тепловая карта стоимости первичной жилой недвижимости города Красноярска по районам

Из рисунка видно, что самыми дорогостоящими районами города являются Центральный район и микрорайон Удачный. Это можно связать с тем, что Центральный район имеет хорошую транспортную доступность и является историческим центром города. Микрорайон Удачный находится в наиболее благоприятной экологической и живописной зоне и при этом находится в черте города.

Исходя из вышесказанного, можно делать вывод о том, что рынок первичного жилья по вводу жилья в эксплуатацию находится примерно на одном уровне на протяжении трех лет, данная тенденция сопровождается ростом цен на жилую недвижимость, при этом на рынке преобладает в основном жилье стандартное, поскольку оно имеет наименьшую стоимость по сравнению с остальными классами, что удовлетворяет уровню доступности населения города.

1.1.2 Оценка потребительских предпочтений жителей города Красноярска при выборе жилой недвижимости

Для определения предпочтений населения в жилье был проведен социологический опрос, на площадке «Google Формы», респондентами которого стали 338 человек (Приложение А). Целью данного опроса стала оценка спроса на первичную жилую недвижимость в зависимости от среднего дохода населения и предпочтения при приобретении квартиры по этапам строительства, а также уровня доверия к использованию эскроу счетов. Полученные исходные данные являются основанием для разработки стратегии продаж при расчете моделей финансирования жилищного строительства в условиях нового финансирования о долевом строительстве.

Рассчитаем необходимое количество респондентов для проведения опроса с использованием репрезентативной выборки.

Репрезентативная выборка - выборка конечного объема, обладающая всеми свойствами исходной популяции, значимыми с точки зрения задач исследования. Она является одним из ключевых понятий анализа данных. Репрезентативность определяет, насколько возможно обобщать результаты исследования с привлечением определённой выборки на всю генеральную совокупность, из которой она была собрана.

Генеральной совокупностью выборки является население г. Красноярска, которое в 2020 году составляет 1093771 человек [23]. При доверительной вероятности в 90 % и погрешности 5 %, требуемый размер выборки составляет 272 респондента. Таким образом, можно считать данные, полученные в результате опроса корректными, а значит их можно использовать для дальнейшего исследования.

На основании ответов можно составить «портрет» респондента. Основное число опрошенных проживает в г. Красноярск (93,5 %), однако участие принимали и жители таких городов как Москва, Санкт-Петербург, Козьмодемьянск, Зеленогорск, Лесосибирск, Енисейск, Ачинск, Канск, Рязань, Шарыпово и Воронеж. Средний уровень дохода респондента составляет 31-40 тыс. руб., при этом он имеет явное предпочтение к первичной жилой недвижимости. Большинство опрошенных имеют потребность в приобретении нового жилья, причем в основном по причине отсутствия собственного (138 ответов) или стесненности существующего (123 ответа). Так же основное число респондентов предпочитают жилье комфорт класса (59,8 %), меньшее эконом класса (48,8 %), и только 9,8% выберут бизнес или элитный классы жилья. Отвечая на вопрос о стоимости 1 м² жилья, большинство выбирали вариант 40-49 тыс. рублей (45,3 %), чуть меньшее число 50-59 тыс. руб. (26 %) и 60-69 тыс. руб. (15,1 %).

Таким образом, можно сделать вывод о том, что население города Красноярска нуждается в приобретении жилой недвижимости, отдавая предпочтение первичному жилью комфорт класса. При этом для большинства опрошенных приемлемой является стоимость 1 м² до 50 тыс. руб., что не соответствует реалиям рынка жилья, поскольку средняя стоимость жилья комфорт класса по городу Красноярску составляет около 61 тыс. руб. (таблица 1.4). Стоит учесть, что, малое количество населения верят в сохранность средств при покупке квартиры, размещая их на эскроу счете (19,8 %).

Полученные экспериментальным путем данные говорят о том, что при расчете моделей финансирования объекта жилищного строительства, нам необходимо ориентироваться на жилье комфорт класса, а средняя цена продаваемых квартир должна находиться на уровне 60 тыс. руб. для полной реализации квартир. Однако, в современных условиях, государство должно стимулировать спрос населения путем снижения ставок по ИЖК под ДДУ и увеличением уровня дохода населения.

1.1.3 Оценка доступности жилой недвижимости населению города Красноярска

Как сказано выше, рынок жилой недвижимости в городе Красноярске находится в стагнации, но уровень цен на нее имеет положительную тенденцию. По результатам опроса, население не считает уровень цен на жилье приемлемым. Исходя из этого, необходимо оценить доступность жилой недвижимости города населению и дать практические рекомендации по ее повышению. Это позволит обеспечить необходимый уровень спроса на строительную продукцию застройщика.

Оценим доходы населения РФ и в городе Красноярске. Согласно данным федеральной службы государственной статистики [24], среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников по полному кругу организаций по субъектам Российской Федерации в 2019 году (январь-август) составляет для РФ – 46199 руб., для города Красноярск – 46700 руб. [25]. Стоит отметить, что согласно проведенного опроса почти у половины опрошенных заработная плата до 40 тыс. руб.

Важным показателем доходов населения, являются реальные располагаемые денежные доходы, которые определяются исходя из скорректированных на индекс цен денежных доходов текущего периода, за вычетом обязательных платежей и взносов. По данным Росстата реальные располагаемые доходы населения во II квартале 2019 года снизились на 0,2 % (квартал к кварталу прошлого года) [20]. За полгода падение реальных доходов населения составило 1,3 % (к аналогичному периоду прошлого года).

На рисунке 1.8 представлен график динамики реальных располагаемых доходов. Так, «квартал к предыдущему кварталу» показывает, что накопленное с 2014 года снижение реальных располагаемых доходов ко II кварталу 2019 года составило 8,6 %.

Согласно данным федеральной службы государственной статистики, в целом за 2019 год по сравнению с 2018 годом денежные доходы выросли на 5,9 %, реальные доходы – на 0,9 %, а реальные располагаемые доходы – на 0,2 % [26]. Иными словами, наблюдается уменьшение разрыва между доходами и расходами населения, следовательно, уменьшение свободных денежных средств отрицательно сказывается на возможности приобретения собственного жилья.

Таким образом, в данных экономических условиях наблюдается увеличение средней заработной платы, а реальные доходы населения имеют тенденцию к снижению с 2014 года. Несмотря на то, что специалисты полагают, что рост реальной заработной платы в России продолжится, этого будет недостаточно для того, чтобы компенсировать стагнацию прочих составляющих реальных располагаемых доходов: социальных выплат, доходов от предпринимательской деятельности, недвижимости и банковских депозитов.

Величина прожиточного минимума на III квартал 2019 года для третьей группы территорий Красноярского края на душу населения - 12064 руб., для трудоспособного населения - 12790 руб., для пенсионеров - 9675 руб., для детей

- 12454 руб. [27]. Средняя обеспеченность жилой площадью в Красноярском крае составляет 23 м²/чел. [28]

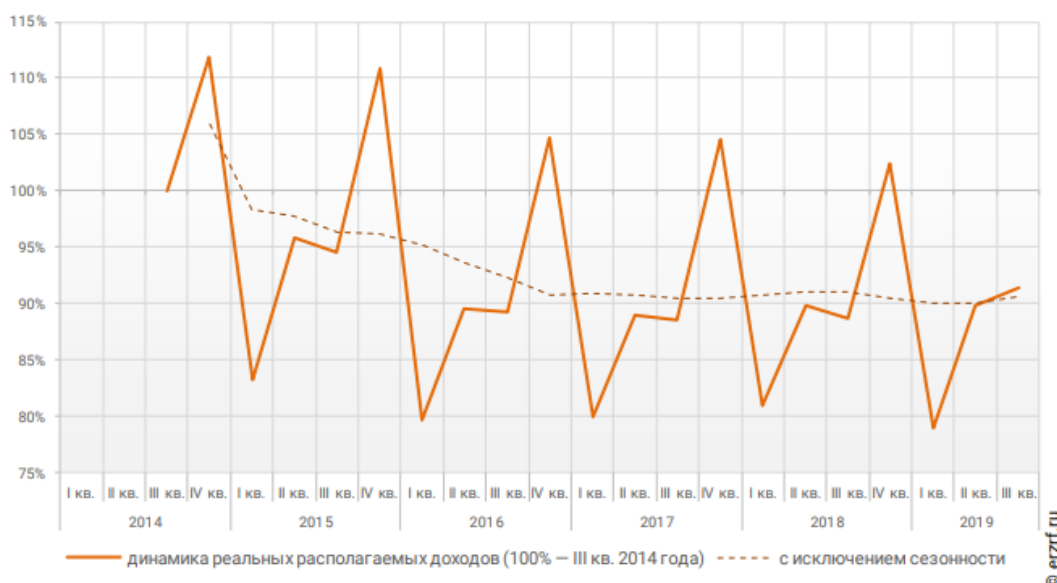


Рисунок 1.8 – Накопленное изменение индекса реальных располагаемых доходов населения

Приведем средневзвешенные ставки ипотечного жилищного кредитования (далее – ИЖК) за 2019 год в Красноярском крае [20]:

- ИЖК всех видов – 10,31 %;
- ИЖК под ДДУ – 10,06 %.

Методика федеральной целевой программы «Жилище» определяет коэффициент доступности жилья (далее – КДЖ) как отношение средней стоимости стандартной квартиры к среднему годовому доходу семьи из трех человек. Таким образом, КДЖ показывает, за сколько лет семья из трех человек способна приобрести жилье при существующем у нее уровне дохода, при этом, не принимая во внимание расходы семьи. Для расчета КДЖ используется формула (1.1):

$$\text{КДЖ} = \frac{V \cdot S}{I \cdot N} \quad (1.1)$$

где V – средняя стоимость 1 м² жилья, руб.;

S – площадь жилья, м²;

I – среднедушевой доход семьи, руб./чел. в год;

N – количество работающих человек в семье.

Определим КДЖ по различным классам комфортности в городе Красноярске для семьи из трех человек – двое родителей и один ребенок. Среднедушевой доход семьи 93400 руб./мес. В расчет принимаем квартиру 69 м².

Таблица 1.5 – КДЖ различных классов в городе Красноярске площадью 69 м² без учета расходов семьи

Класс комфортности жилья	г. Красноярск	
	Первичная жилая недвижимость	Вторичная жилая недвижимость
Жилье стандартное	3,28	3,56
Квартиры среднего качества (типовые)	3,74	4,08
Квартиры улучшенного качества	5,05	4,90
Элитные квартиры	6,80	6,37

Однако, КДЖ без учета расходов семьи, не отражает полную достоверность, поскольку при таком подходе семья не имеет расходов. Определим КДЖ с учетом расходов по различным классам комфортности жилья в г. Красноярске по формуле (1.2), результаты занесем в таблицу 1.5.

$$\text{КДЖ} = \frac{V \cdot S}{(I - R) \cdot N} \quad (1.2)$$

где R – средние расходы семьи, руб.

Средние расходы семьи приняты из минимального прожиточного минимума, который составляет на семью 38034 руб.

Таблица 1.6 – КДЖ различных классов в городе Красноярске площадью 69 м² с учетом расходов семьи

Класс комфортности жилья	г. Красноярск	
	Первичная жилая недвижимость	Вторичная жилая недвижимость
Жилье стандартное	5,53	6,01
Квартиры среднего качества (типовые)	6,30	6,89
Квартиры улучшенного качества	8,52	8,27
Элитные квартиры	11,47	10,75

Из таблицы 1.6 видим, что рассматриваемая семья сможет раньше всех приобрести квартиру стандартного качества 5,5-6 лет в зависимости от вида жилья. Около 7 лет понадобится на покупку квартиры среднего качества, около 8 – на покупку квартиры улучшенного качества и более 10 лет – на покупку квартиры элитного класса. Однако, при данном расчете рассматриваемая семья проживает в стесненных условиях до момента покупки жилой недвижимости, исходя из чего целесообразным решением является ИЖК. Также недостатком

данного расчета является неучтенная возможная существующая собственность семьи, либо в расходах семьи не учтена арендная плата существующей квартиры.

Ниже рассмотрим возможность приобретения нового жилья рассматриваемой семьей при нескольких возможных сценариях в зависимости от имеющихся вводных данных:

1. Жилая недвижимость уже имеется – продажа квартиры и приобретение вместо нее квартиры с площадью больше прежней с добавлением собственных средств;

2. Жилая недвижимость уже имеется – продажа квартиры и приобретение вместо нее квартиры с площадью больше прежней с применением ИЖК;

3. Жилой недвижимости не имеется – применение ИЖК и накопление первоначального взноса.

Семья проживает в городе Красноярске и заинтересована в приобретении жилой первичной или вторичной недвижимости площадью не менее 69 м². У них имеется одобренный ИЖК под средневзвешенную ставку, указанную выше, в зависимости от типа жилья. Ежемесячный платеж будет составлять не более 50 % от общей суммы доходов. В случае покупки квартиры с приобретением ИЖК, первоначальный взнос составляет 15 % от суммы кредита. В случаях, где семья имеет квартиру, примем ее однокомнатной площадью 33,59 м² эконом класса [29], стоимостью 1944644 руб. (стоимость 1 м² из таблицы 1.4). При продаже существующей квартиры, средний срок экспозиции равен примерно 76 дням (2,5 месяцев) [30], а средства, вырученные с продажи, будут направлены на первоначальный взнос за ипотеку.

В результате расчетов (Приложение Б) получены следующие данные.

Приобретение первичной и вторичной жилой недвижимости (в скобках указаны данные, относящиеся к вторичной жилой недвижимости)

1 случай. При указанных исходных данных рассматриваемая семья сможет приобрести квартиру комфорт класса через 4 года 3 месяца (4 года 11 месяцев). Однако, стоимость жилья с течением времени может существенно измениться, тем самым изменяя сроки накопления.

2 случай. При указанных исходных данных рассматриваемая семья сможет приобрести квартиру стандартного качества через 4 года (4 года 11 месяцев), комфорт класса через 5 лет 5 месяцев (6 лет 9 месяцев). Данный вариант обладает наименьшими рисками, поскольку не зависит от изменения стоимости жилья во времени. Приобретение квартиры элитного класса не является выгодным приобретением, поскольку сумма переплаты существенно превышает сумму кредита.

3 случай. При указанных исходных данных рассматриваемая семья сможет приобрести квартиру эконом класса через 9 лет 5 месяцев (10 лет 11 месяцев). Приобретение квартиры улучшенного качества и элитного класса не является выгодным приобретением, поскольку сумма переплаты существенно превышает сумму кредита. При данном варианте, существует риск изменения стоимости

жилья с течением времени, тем самым изменяя сроки накопления на первоначальный взнос.

В случаях, где сумма переплаты превышает сумму кредита более чем на 50 %, приобретение жилья данного класса считаем экономически не выгодным.

Занесем сроки приобретения квартир различных классов в сводную таблицу 1.7.

Таблица 1.7 – Сводная таблица сроков приобретения квартир различных классов по различным сценариям, лет

Класс комфортности жилья	Приобретение первичной недвижимости			Приобретение вторичной недвижимости		
	1 случай	2 случай	3 случай	1 случай	2 случай	3 случай
Жилье низкого качества	3,5	4	9,5	4	5	11
Квартиры среднего качества (типовые)	4,5	5,5	-	5	7	-
Квартиры улучшенного качества	7	-	-	6,5	-	-
Элитные квартиры	10,5	-	-	9,5	-	-

Таким образом, при условии, что население получает среднестатистическую заработную плату, наибольшим спросом в городе Красноярске обеспечены квартиры стандартного качества. Квартиры среднего качества не доступны гражданам, которые не имеют собственной квартиры и приобретают квартиру только с использованием ИЖК. Квартиры улучшенного качества и элитные доступны гражданам, имеющим собственные накопленные средства, а также квартиру в собственности (приобретенное ранее, наследуемое имущество) для дальнейшей ее продажи.

Для приобретения квартиры более лучшего качества, для рассматриваемой семьи, возможно лишь уменьшение жилой площади, что отрицательно влияет на среднюю жилищную обеспеченность города и края, и как следствие целевые индикаторы (к 2030 году средняя жилищная обеспеченность 30 м²/чел. [28]), отражающие социально-экономическое развитие края не будут достигнуты. Таким образом, для повышения спроса на жилую недвижимость среднего качества (комфорт класс), необходимо повышение доходов населения, понижение стоимости жилья, в ином случае снижение ипотечных процентных ставок.

На основании приведенных выше данных определим минимальный совокупный доход семьи из трех человек (два трудоспособных члена семьи), необходимый для приобретения первичного или вторичного жилья, соответствующего классу комфорт, для 3 случая, когда семья не имеет существующей недвижимости, по формуле (1.3) [32].

$$TI = \frac{\frac{LTV}{100\%} \cdot P \cdot S \cdot \frac{i}{12 \cdot 100\%}}{1 - \left(1 + \frac{i}{12 \cdot 100\%}\right)^{-12t}} \cdot \frac{100\%}{PI} \quad (1.3)$$

где TI – минимальный совокупный доход семьи из трех человек, руб.;

LTV – доля заемных средств в стоимости приобретаемого жилья, %;

P – среднегодовая рыночная стоимость 1 м² жилья, руб. (из таблицы 1.4);

S – площадь квартиры, м²;

i – среднегодовая ставка ИЖК;

t – срок кредита, лет;

PI – доля платежа по ипотечному кредиту в доходах семьи, %.

Из расчета получаем:

- при сохранении срока кредита и дохода семьи, средневзвешенная годовая ставка по ИЖК должна находиться на уровне 7,1 %;
- при сохранении средневзвешенной годовой ставки по ИЖК и оплате ипотеки в размере 50 % от получаемых доходов, доходы каждого члена семьи должны находиться на уровне 56551 руб./мес.;
- при сохранении доходов населения на уровне 46700 руб./мес., средневзвешенной годовой ставки по ИЖК и оплате ипотеки в размере 50% от получаемых доходов, стоимость кв.м. жилья должны находиться на уровне 47490 руб./м².

Более естественным для повышения спроса населения на жилую недвижимость стало бы увеличение доходов населения на 18 %, а также уменьшение средневзвешенной годовой ставки по ИЖК на 2,96 %. Уменьшение стоимости м² жилья не рентабельно, поскольку себестоимость строительства выше (на IV квартал 2019 г. в Красноярском крае себестоимость жилищного строительства составляет 48171 руб./м² [33]).

Понижение процентной ставки ИЖК и повышение доходов населения смогло бы поспособствовать увеличению спроса на жилую недвижимость города, что отразилось бы и на предложении застройщиков, которые стали бы в большей степени заинтересованы строительством жилья среднего качества, а также наращивать темпы строительства.

1.2 Особенности долевого строительства в Российской Федерации

1.2.1 Исследование отечественного опыта развития жилищного строительства

В России долевое строительство получило широкое распространение в 90- годах 20 века, после распада СССР. Однако объединения граждан, созданные с целью строительства и эксплуатации жилых домов появились еще в Советском союзе. К ним можно отнести жилищно-строительные кооперативы (далее – ЖСК), появившиеся в СССР в 1921 году и представлявшие собой «кооперативную организацию рабочих и служащих, создаваемую для

строительства и эксплуатации за свой счет в городах и поселках городского типа благоустроенных жилых домов». В 1937 году ЖСК были ликвидированы, а построенные ими дома переданы в жилой фонд местных Советов депутатов трудящихся. Создание ЖСК было вновь разрешено лишь в 1958 году, когда Совет Министров СССР принял постановление об их целесообразности для ускорения темпов строительства [39].

Членами кооператива приобретались пай. Пай каждого члена ЖСК не мог быть меньше сметной стоимости отдельной квартиры. Кооперативный пай мог быть передан его владельцу другому совершеннолетнему члену его семьи с согласия общего собрания кооператива, а также мог переходить по наследству [40]. Но продажа пая и переход отдельных квартир из собственности кооператива в собственность граждан, а также купля-продажа квартир были запрещены. Кроме того, члены кооператива могли внести свой пай не только деньгами, но и собственным трудом, затраченным на строительство будущего дома. Из таких членов кооператива составлялись бригады, выходявшие на строительную площадку во вторые и третьи смены после своей основной работы.

И хотя граждане, вступившие в ЖСК, строили дом за свой счет, ЖСК пользовались рядом льгот от государства. Так, СтройБанк СССР предоставлял ЖСК долгосрочные кредиты, размеры которых могли достигать 60-70 % от стоимости строительства под 0,5 % годовых на срок до 20 лет.

Но поскольку вступление в кооператив подразумевало отказ от места очереди на получение бесплатного жилья, а сами кооперативные квартиры имели относительно высокую стоимость, ЖСК оказались не столь популярными: доля домов, построенных ЖСК в общем объеме жилищного строительства в СССР составляла 7-8 %.

В 1971 году в СССР появилось социальное движение «Молодежный жилой комплекс» (далее – МЖК), члены которого участвовали в так называемой «отработке трудовой компании», т.е. возводили жилье своими силами за счет денежных средств предприятий, при которых было создано МЖК и предприятий-дольщиков, а также из разнообразных источников самофинансирования, таких, как центры научно-технического творчества молодежи, фонды молодежных инициатив и других организаций. Однако после распада СССР движение МЖК фактически прекратило свое существование, поскольку лишилось основной материальной базы – предприятия, за которыми были закреплены МЖК, испытывали серьезные финансовые затруднения и вынуждены были отказаться от финансирования социальных программ. Однако, несмотря на сравнительно непродолжительное время существования программы, благодаря ее действию удалось добиться существенного социального эффекта – с помощью МЖК порядка четырех миллионов человек смогли улучшить свои жилищные условия [41].

Широкое распространение долевого строительства в постсоветский России обусловило в первую очередь отсутствие у граждан финансовых средств, достаточных для приобретения собственного жилья. Кроме того, в социально-экономических условиях начала 90-х годов сложилась ситуация, при которой

функционировавшая в СССР государственная система строительства и распределения жилья была разрушена, а зарождающийся частный сектор в строительной сфере находился на стадии накопления капитала. Соответственно, собственных средств, которые были необходимы для инвестирования в массовое жилищное строительство, застройщики в большинстве своем не имели.

И если проблемы с нехваткой финансовых ресурсов у застройщика удалось решить с течением времени как путем пополнения оборотных средств предприятия за счет доходов от их предпринимательской деятельности, так и за счет увеличения степени доступности банковских кредитов, то ситуация с недостатком денежных средств у граждан продолжает оставаться достаточно напряженной. Согласно аналитическим данным Министерства строительства РФ и ДОМ.РФ [42], около 45 % семей в РФ имеют потребность в жилье (в т.ч. из-за стесненности существующего).

Именно по причине нехватки у граждан денежных средств для улучшения жилищных условий долевое строительство широко распространилось в России, поскольку оно позволяло покупателям недвижимости сэкономить до 25-30 % от стоимости квартиры. Разница в цене могла достигать до 60 % [43].

Ситуация на рынке долевого строительства осложнилась появлением так называемых «строительных пирамид», которые по своему механизму схожи с финансовыми, распространенным явлением стали двойные продажи одних и тех же квартир. Однако, к разработке законодательных мер по защите обманутых дольщиков приступили лишь в 2004 году. Причиной послужила ситуация с «заморозкой» самой крупной строительной пирамиды – коммандитного товарищества «Социальная инициатива и К», от деятельности которой пострадали 62 тысячи семей и 55 регионов страны [44].

К концу 2004 года вступил в силу федеральный закон N 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации».

Нововведенный закон определил основу правового регулирования, закрепил основные понятия как «договор участия в долевом строительстве», «застройщик», «объект долевого строительства», установил способы обеспечения исполнения застройщиком денежных обязательств перед участниками долевого строительства и др. Несмотря на государственное регулирование российского рынка долевого строительства, проблема «обманутых дольщиков» продолжала расти. Необходимость регулярного внесения изменений связана с несовершенством российского законодательства в области регулирования долевого жилищного строительства и продиктована необходимостью его совершенствования. В общей сложности в N 214-ФЗ редактировался 15 раз, последняя редакция датирована 28.12.2018 года.

Изменения, внесенные в N 214-ФЗ в период с 2008 по 2012 год носили уточняющий характер, в то время как последующие изменения, внесенные в закон 2014-2017 годах уже носили характер ужесточения в части целевого расходования средств, а также в части законодательного закрепления

механизмов, направленных на обеспечение исполнения застройщиком своих обязательств. Так, необходимость страхования гражданской ответственности застройщика была введена в № 214-ФЗ в июле 2014 года, а редакция закона в 2017 году предусматривает создание компенсационного фонда как меры дополнительной защиты прав участников долевого строительства, так же застройщиков обязали использовать специальные счета для подтверждения целевого использования средств дольщиков.

Так, в 2018 г. было объявлено о переходе жилищного строительства на проектное финансирование, основной целью которого стало снижение административной работы застройщика. Данная система предполагает смену отношений «застройщик-дольщик» на «застройщик-банк». Таким образом, банк выступает как квалифицированный инвестор, финансируя тем самым до 80 % проекта. В это же время было объявлено об возможности достройки жилых домов по старой схеме, для этого было необходимо получить разрешение на строительство до 1.07.2019 г.

Ввиду сложностей застройщика перевести свою деятельность на новую схему финансирования по эскроу счетам были введены критерии, определяющие степень готовности объекта жилищного строительства, которые позволяли достраивать по старым правилам. Данные критерии отражены в Постановлении № 480 от 22.04.2019 г. «О критериях, определяющих степень готовности многоквартирного дома и (или) иного объекта недвижимости (проекта строительства) и количество заключенных договоров участия в долевом строительстве, при условии соответствия которым застройщику предоставляется право на привлечение денежных средств участников долевого строительства без использования счетов, предусмотренных статьей 15.4 Федерального закона «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации», по договорам участия в долевом строительстве, представленным на государственную регистрацию после 1 июля 2019 г.».

Рассмотрим основные формы привлечения инвестиций на жилищный рынок (таблица 1.8).

Таблица 1.8 – Анализ основных моделей финансирования и организационно-правовых форм привлечения инвестиций на первичный жилищный рынок

Форма привлечения инвестиций	Сроки применения	Основание применения
Договор прямого инвестирования	1999 г. – настоящее время	ФЗ № 39 от 22.04.1996 г.
Жилищно-строительный кооператив	1958 г. – настоящее время	Ст. 110 ЖК РФ
Молодежный жилой комплекс	1971 г. – 1991 г.	Законодательство РСФСР
Товарищество на вере (коммандитное товарищество)	1994 г. – настоящее время	Ст. 82 ГК РФ

Окончание таблицы 1.8

Форма привлечения инвестиций	Сроки применения	Основание применения
Жилищно-накопительный кооператив	2005 г. – настоящее время	ФЗ N 215 от 30.12.2004 г.
Вексельная форма	1994 г. – настоящее время	ФЗ N 48 от 11.03.1997 г.
Договор долевого участия	2004 г. – настоящее время	ФЗ N 214 от 30.12.2004 г.
Проектное финансирование со светлыми эскроу для застройщика-девелопера	2018 г. – настоящее время	ФЗ N 214 от 28.12.2018 г.
Консорциум как временное объединение юридических и физических лиц для реализации инвестиционного проекта	1994 г. – настоящее время	ГК РФ
Облигационные жилищные займы для реализации жилищных инвестиционных проектов	1999 г. – настоящее время	ФЗ N 152 от 11.11.2003 г.
Жилищный сертификат	1994 г. – настоящее время	Указ Президента РФ от 10.06.1994 N 1182

Таким образом, можно сделать вывод о том, что необходимость регулярного внесения изменений связана с несовершенством российского законодательства в области регулирования долевого жилищного строительства и продиктована необходимостью его совершенствования.

1.2.2 Основные последствия использования долевого строительства в Российской Федерации

Негативные последствия долевого строительства это одна из острейших социальных проблем в стране. При долевом строительстве, покупатели могли приобрести квартиры с большой экономией. Это является основной причиной почему население отдавало свое предпочтение в пользу строящихся жилых домов. Несмотря на то, что такое сотрудничество между застройщиком и покупателем было выгодно обоим сторонам, случаи банкротства застройщиков стали достаточно частым явлением.

По данным Единой информационной системы жилищного строительства в едином реестре проблемных объектов (рисунок 1.9) в Красноярском крае, по состоянию на 12 июня 2020 года, насчитывается 27 застройщиков-банкротов, 81 проблемный объект жилищного строительства (489 тыс. м²).

	Регионов	Застройщиков	Домов	Жилая площадь, тыс. м ²
Открыто конкурсное производство в соответствии с Федеральным законом №127-ФЗ	1	14	33	225
Введена иная процедура банкротства в соответствии с Федеральным законом №127-ФЗ	1	1	19	52
Нарушены сроки завершения строительства более чем на 6 месяцев	1	5	10	69
Нарушены сроки передачи объекта долевого строительства более чем на 6 месяцев	1	9	19	142
Итого	1	27	81	489

Рисунок 1.9 – Данные о проблемных объектах в Красноярском крае

На рисунке 1.10 представлена динамика численности обманутых участников долевого строительства в городе Красноярск.

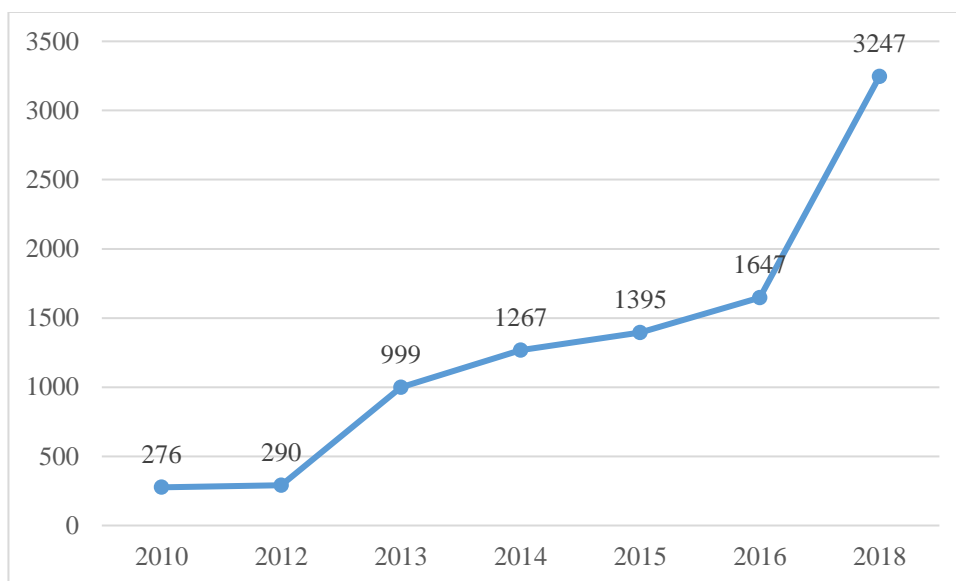


Рисунок 1.10 – Динамика численности обманутых участников долевого строительства в городе Красноярске, человек

По данным Минстроя, всего в России в феврале 2018 года насчитывалось почти 40 тыс. обманутых дольщиков, инвестировавших в 836 проблемных объектов в 69 регионах страны.

Однако, по данным «Единой России», в ноябре 2017 года от недобросовестных застройщиков пострадали около 130 тыс. человек, то есть в три с лишним раза больше, чем говорит официальная статистика.

Последняя цифра наиболее точно отражает реальное положение дел на рынке жилищного строительства в отношении невыполненных обязательств перед участниками долевого строительства. Например, в Красноярском крае, число обманутых дольщиков измеряется тысячами пострадавших. В краевом центре за восемь лет число обманутых дольщиков возросло более чем в 10 раз (в 2018 году – 3247 человек).

В Красноярском крае осуществляются меры поддержки обманутым участникам долевого строительства. Данные меры устанавливает Закон края № 5-1478 «О внесении изменений в Закон края «О мерах государственной поддержки граждан, пострадавших от действий (бездействия) застройщиков на территории Красноярского края» от 22.03.2018 года, которым установлены дополнительные меры государственной поддержки в форме предоставления

социальной выплаты на возмещение расходов по оплате найма жилых помещений пострадавшим гражданам, не имеющим жилья.

В таблице 1.9 приведены способы поддержки обманутых участников долевого строительстве в Красноярском крае.

Таблица 1.9 – Способы поддержки обманутых участников долевого строительства в Красноярском крае

Мера	Пояснение
Социальная выплата по возмещению расходов по уплате процентов по кредиту.	Рассчитывается исходя из суммы заемных средств, не превышающей 300 тыс. руб., пропорционально внесенным заемным средствам на завершение строительства многоквартирного дома. Предоставляется единожды по одному кредитному договору.
Социальная выплата по возмещению расходов по уплате процентов по кредиту на завершение строительства объекта в связи с передачей его в ЖСК (жилищно-строительный кооператив).	Рассчитывается исходя из суммы заемных средств, не превышающей 850 тыс. руб., пропорционально внесенным заемным средствам на завершение строительства многоквартирного дома. Предоставляется гражданам, единожды по одному кредитному договору.
Социальная выплата для компенсации аренды жилья.	Для одиноко проживающего гражданина предусмотрены 10 тыс. руб. ежемесячно при наличии договора аренды, и 15 тыс. руб. для семьи.

Реализация перечисленных мер действительно осуществляется в регионе, однако масштабы оказания реальной помощи оказываются ничтожно малыми относительно объемов требуемой поддержки. Так, в 2017 году «поддержку» из краевого бюджета получили 40 человек в размере 263 тыс. руб., в 2018 году аренду жилья компенсировали ещё 75 гражданам. Фактически полученная финансовая помощь несопоставима с реальными потребностями, поскольку первоначально запланировано 434 человека (факт 75 чел.), а реально нуждающихся обманутых дольщиков можно исчислять тысячами. Данные мероприятия не охватывают всех пострадавших граждан из-за несовершенства существующих в регионе системы и механизмов предоставления помощи обманутым дольщикам. Помимо неотлаженной системы предоставления помощи гражданам, существует проблема недостаточного финансирования всех проектов поддержки.

В нормативно-правовой базе Российской Федерации определены специальные критерии отнесения граждан к обманутым дольщикам. Эти критерии содержатся в приказе Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации от 12.08.2016 г. № 560/пр «Об утверждении критериев отнесения граждан, чьи денежные средства привлечены для строительства многоквартирных домов и чьи права нарушены, к числу пострадавших граждан и правил ведения реестра пострадавших граждан». Однако, представленный перечень не является исчерпывающим. Так, много научных работ посвящено расширению понятия «обманутый дольщик».

Например, Смирнова Т. А., Демидова Е. А. предлагают расширить понятие «обманутый дольщик», включив в него новые критерии и выделить следующие группы направлений невыполнения своих обязательств застройщиком перед инвесторами (дольщиками):

1 группа – темпы строительства объекта значительно отстают от графика работ;

2 группа – отсутствие возможности взыскать компенсацию при получении некачественного объекта или в неустановленные по договору сроки;

3 группа – строительство объекта приостановлено на срок более 6 месяцев.

Рассмотрим на примере города Красноярска решение проблемы обманутых дольщиков. Фонд защиты прав граждан - участников долевого строительства создан в ноябре 2019 года в Красноярском крае.

После создания регионального фонда запущены два одновременных процесса: проведение технического обследования домов и оценка стоимости завершения строительства, а также привлечение независимой компании-оценщика для расчета по актуальной рыночной цене квадратного метра в помещениях, находящихся в непосредственной близости от ЖК и сопоставимых по характеристикам.

Изменения, внесенные в июне 2019 года в №151 ФЗ и отдельные законодательные акты Российской Федерации, позволяют Фонду рассматривать варианты выплаты компенсаций дольщикам, вместо достройки проблемных домов. Такой вариант возможен, если строительная экспертиза выявит невозможность достройки, например, при ненадлежащей консервации объекта или нецелесообразности возобновления строительства, если на достройку требуется более трех лет.

На Наблюдательном совете Фонда защиты прав дольщиков 15 ноября было принято решение о нецелесообразности достройки 10 проблемных домов в Красноярском крае и восстановлении прав дольщиков путем выплаты компенсаций. Направленная сумма составит 2,8 млрд. руб., которая сформирована за счет компенсационного фонда [37].

Решение принято на основе данных строительно-технической экспертизы и инструментального обследования четырех домов ЖК «Эдельвейс-НЕХТ», расположенного в Октябрьском районе Красноярска, и шести многоквартирных домов ЖК «Фестиваль» в Советском районе города. Объекты строила компания «Реставрация».

После остановки строительства площадки были фактически брошены, консервация не проводилась. Несмотря на визуальную высокую степень готовности многих домов, эксперты выявили большое количество деформаций конструкций и брака материалов и строительных работ.

Размер выплаты установлен индивидуально для каждого дольщика. Расчет проводился на основании отчета независимой оценки стоимости квадратного метра равнозначных жилых помещений на первичном рынке на момент выплаты возмещения, умноженной на площадь квартиры, не превышающей 120 м².

Стоимость 1 м² жилья определена независимым оценщиком, который делает расчет с учетом квартирографии, комнатности, этажности, именно поэтому итоговая стоимость индивидуальна – по Красноярскому краю выплаты выше, чем суммы, оплаченные по договору долевого участия.

Средняя стоимость квадратного метра в ЖК «Эдельвейс-NEXT» будет варьироваться до 50 тыс. руб., а в ЖК «Фестиваль» – до 40 тыс. руб.

Так как строительная компания «Реставарация» некачественно вела свою бухгалтерскую отчетность, не отражая поступления средств от дольщиков, многим дольщикам пришлось включаться в реестр путем обращения в Арбитражный суд [38].

Таким образом, несмотря на то, что государственные меры поддержки предполагают поддержку обманутых участников долевого строительства, их объем не всегда является удовлетворительным. Из положительных моментов, следует отметить, что количество проблемных объектов снижается. Главной задачей государства является не допустить увеличения количества обманутых дольщиков. Именно поэтому последствия долевого строительства являются по-прежнему актуальными для современной России.

1.3 Сущность проектного финансирования в жилищное строительство с применением счетов эскроу

Для описания организационно-экономического механизма финансирования в жилищном строительстве необходимо определить такие понятия как экономический и организационный механизмы.

Экономический механизм – это способ реализации экономических законов, в состав которых включены соответствующие организационно-экономические механизмы государственной политики, финансирования, инвестирования, кредитования, резервирования финансовых и материальных средств, страхования и перестрахования, возмещения ущерба, экономического стимулирования, экономической ответственности и многие другие.

Организационный механизм — это совокупность разнообразных по своей природе конкретных организационных механизмов, призванных организовать в интересах лица эффективную деятельность предприятия (организации/отрасли) как производственно-хозяйственной и социальной системы, действующей в условиях изменяющихся потребностей общества и нестабильности внешней среды.

Таким образом, организационно-экономический механизм организует сложную систему, в которой деятельность предприятия описана рядом организационных механизмов, целью которых является получение наибольшего эффекта, но подчинена системе экономических законов, государственной политике и другим регламентированным обязательным к исполнению нормам.

С 1 июля 2018 года в России вступили в действие поправки к Закону 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и внесении изменений в некоторые законодательные

акты Российской Федерации», призванном регулировать строительство жилья в Российской Федерации. Согласно этим поправкам, все застройщики обязаны с 1 июля 2019 года продавать недвижимость с применением эскроу-счетов.

Данное решение выступает альтернативой долевого строительству. Счет эскроу открывается уполномоченным банком (эскроу-агент) для учета и блокирования денежных средств, полученных банком от владельца счета - участника долевого строительства (депонента) в счет уплаты цены договора участия в долевом строительстве в отношении многоквартирного дома и (или) иного объекта недвижимости, в целях передачи эскроу-агентом таких средств застройщику (бенефициару).

Механизм финансирования жилищного строительства через эскроу счета представлен на рисунке 1.11.

Таким образом, государство запрещает напрямую использовать средства населения для финансирования жилищного строительства. Застройщик может вести свою деятельность с использованием собственных или кредитных средств. Иными словами, теперь банк выступает квалифицированным инвестором в жилищном строительстве. Для населения остается возможность приобретать жилье до ввода в эксплуатацию, однако теперь средства от покупки поступают не застройщику, а в банк, который депонирует средства на счете эскроу.

Определим основных стейкхолдеров жилищного строительства и опишем их основные интересы (таблица 1.10).

Стейкхолдеры – это сотрудники или сторонние лица (физические и юридические), которые имеют определенный интерес к отрасли как системе, ее элементам или их свойствам. Подобная заинтересованность, связанная с ожиданиями и потребностями людей, сводится к положительному или отрицательному влиянию на результаты деятельности. Стейкхолдеры, они же заинтересованные стороны проекта, как объект управления обретают особенное значение в силу высокой динамичности, ограниченности во времени и в ресурсах.

Данная таблица позволяет определить связи между основными участниками финансирования в жилищном строительстве.

Банк в новом организационно-экономическом механизме выступает ключевым стейкхолдером жилищного строительства. Число уполномоченных банков в РФ составляет 37 из 57, при этом Сбербанк ведет около 60 % счетов эскроу по всей стране [34]. Разберем основные требования банков к застройщику.

В проектом финансировании есть два направления, которыми может заниматься застройщик, — это использование собственных средств в проекте (ставка будет формироваться, в том числе, и в зависимости от процента собственных средств застройщика) и стратегия продаж. Застройщик сможет продавать квартиры на начальном этапе строительства, наполняя счета эскроу и тем самым снижая ставку, а может продавать готовое жильё дороже.

Расчет годовой ставки выглядит так: покрытая часть денежными средствами на счетах эскроу облагается процентной ставкой от 3,0 % годовых;

непокрытая часть денежными средствами на счетах эскроу: от 12,0 % годовых (без капитализации, проценты на проценты не начисляются). После раскрытия счетов эскроу процентная ставка устанавливается в размере равной процентной ставке на непокрытую часть. Процентная ставка определяется по итогам анализа проекта и зависит от уровня кредитоспособности заемщика и привлекательности проекта. В случае невыполнения обязательств или банкротства строителей денежные средства вернутся покупателям.

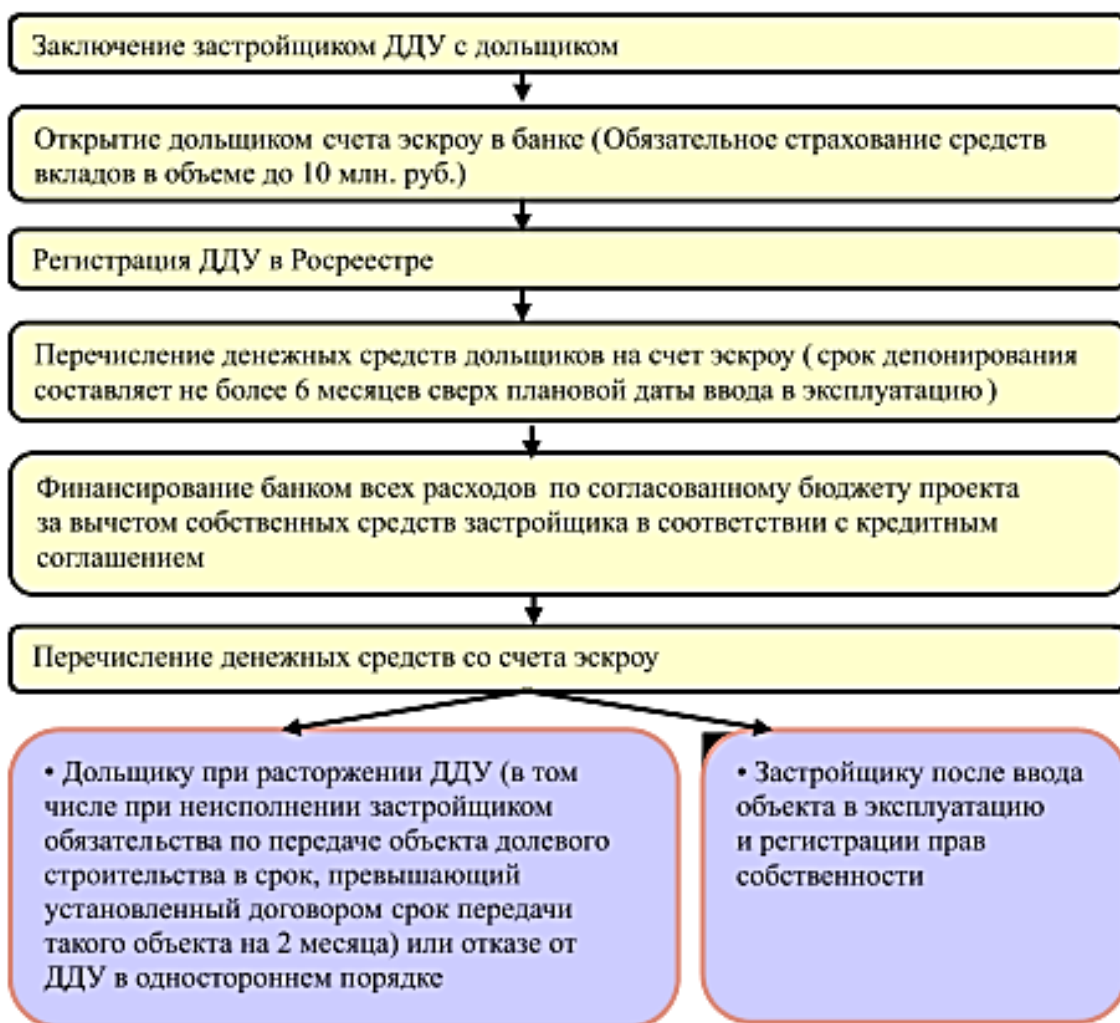


Рисунок 1.11 – Механизм привлечения средств участников долевого строительства после 1.07.2019 г.

Таблица 1.10 – Основные стейкхолдеры жилищного строительства

Стейкхолдер	Интересы
Государство	<ol style="list-style-type: none"> 1. Повышение прозрачности деятельности отрасли жилищного строительства; 2. Защита участников долевого строительства от недобросовестных застройщиков;

Окончание таблицы 1.10

Стейкхолдер	Интересы
	<ol style="list-style-type: none"> 3. Повышение степени доступности жилья для населения 4. Стимулирование развития жилищного строительства и смежных отраслей; 5. Улучшение жилищных условий отдельных категорий граждан; 6. Удовлетворение потребностей граждан в жилье; 7. Завершение проблемных объектов жилищного строительства.
Застройщик	<ol style="list-style-type: none"> 1. Получение и увеличение прибыли в результате реализации объектов жилищного строительства; 2. Ведение проектов с высокими показателями инвестиционной эффективности; 3. Снижение правовых барьеров для реализации объектов жилищного строительства; 4. Снижение процентных ставок кредита под жилищное строительство; 5. Повышение степени доступности жилья для населения.
Банк	<ol style="list-style-type: none"> 1. Увеличение прибыли банка за счет: Увеличение количества выданных ипотечных кредитов; Увеличение количества выданных кредитов застройщикам; Увеличение процентных ставок по кредитам; Ведения эскроу-счетов; Ведения проектов с высокими показателями инвестиционной эффективности.
Покупатели первичного жилья	<ol style="list-style-type: none"> 1. Приобретение жилой недвижимости по стоимости ниже рыночной; 2. Низкая ставка ИЖК; 3. Получение в собственность жилья по установленным в ДДУ срокам, цене и качеству; 4. Защищенность в случае банкротства застройщика; 5. Улучшение жилищных условий.
Фонд защиты прав граждан — участников долевого строительства	<ol style="list-style-type: none"> 1. Повышение гарантии защиты прав и законных интересов граждан участников долевого строительства, средства которых привлекаются для строительства жилья; 2. Формирование компенсационного фонда за счет обязательных отчислений (взносов) застройщиков и учет поступивших обязательных отчислений (взносов); 3. Финансирование мероприятий по завершению строительства объектов незавершенного строительства за счет средств компенсационного фонда; 4. Выплата за счет средств компенсационного фонда возмещения гражданам-участникам долевого строительства.

Рассмотрим условия, необходимые для получения кредитной линии для застройщиков.

Основными требованиями к застройщику являются [35]:

- достаточный опыт - не менее 3 лет, в течение которых построено более 10 тыс. м². При этом за 5 лет реализовано не менее двух аналогичных проектов «с нуля»;
- наличие оформленные земельные отношения на срок реализации проекта;
- отсутствуют обязательства по кредитам, ссудам, поручительствам кроме целевых займов;
- иные обязательства, не связанные с основной деятельностью застройщика, не превышают 1 % от проектной стоимости строительства;
- имущество застройщика не используется для обеспечения исполнения обязательств третьих лиц, а также для обеспечения исполнения собственных обязательств застройщика;
- положительная репутация, отсутствие налоговых недоимок и существенных исков.

Финансовая устойчивость оценивается расчетом экономического показателя LLCR (достаточный запас прочности для погашения кредита). LLCR - это соотношение операционного дохода от реализации проекта к кредиту и накопленным процентам, которое должно составлять более 1,25. Проект должен пройти стресс-тестирование: сохранение значения LLCR больше 1,0 при снижении цен реализации площадей объекта на 20 %

Основные требования к проекту:

- индивидуальная застройка;
- многоквартирные жилые дома и апартаменты, строительство которых ведется в соответствии с Федеральным законом №214-ФЗ;
- механизм оплаты по договорам долевого участия в строительстве – через счета эскроу;
- расходы Застройщика на инвестиционной фазе, не связанные со строительством, не должны превышать 10 % от лимита кредитования.

Проект оценивается банком, как правило, по 4 показателям:

- опыт застройщика в осуществлении строительства;
- концепция проекта;
- исходно-разрешительная документация;
- бюджет проекта.

Основными документами для получения кредитной линии являются:

- документ, подтверждающий право собственности на земельный участок (участок переходит в залог банку);
- проектная документация;
- разрешение на строительство;
- технические условия на электроэнергию, воду, канализацию, газ;
- расчет доходности проекта;
- другое по требованию банка.

У каждого банка данный перечень может изменяться.

Залогом может являться:

- акции/доли застройщика;
- земельный участок (права аренды) не обремененного участниками долевого строительства;
- площади проекта (после ввода объекта в эксплуатацию).

Полный перечень залогов определяется Банком по итогам анализа Проекта.

Благодаря стандартизации требований к застройщикам и проектам, а также прозрачному алгоритму определения параметров кредита срок принятия решения у некоторых банков достиг 20 рабочих дней вместо традиционных 40- 60 для такого продукта.

Чтобы выполнить новые условия, многие банки сейчас разрабатывают специальные продукты. Ключевыми игроками рынка являются банки «Дом.РФ» и Сбербанк. Они первыми заявили о новых условиях кредитования застройщиков. Например, банк Дом.рф готов кредитовать застройщиков даже без собственных средств на срок до 5 лет. Строительной компании достаточно иметь оформленный земельный участок и разрешение на строительство.

Публично-правовая компания «Фонд защиты прав граждан – участников долевого строительства» (далее – «Фонд») создана Российской Федерацией в целях реализации государственной жилищной политики, направленной на повышение гарантии защиты прав и законных интересов граждан – участников долевого строительства в соответствии с Федеральным законом от 29 июля 2017 года № 218-ФЗ «О публично-правовой компании по защите прав граждан – участников долевого строительства при несостоятельности (банкротстве) застройщиков и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (далее – «Закон № 218-ФЗ»).

Фонд был создан 20 октября 2017 года путем преобразования унитарной некоммерческой организации «Фонд защиты прав граждан – участников долевого строительства».

Органом государственной власти, осуществляющим права учредителя, является Правительство Российской Федерации.

Основные виды деятельности Фонда [36]:

- формирование компенсационного фонда за счет обязательных отчислений (взносов) застройщиков, привлекающих денежные средства участников долевого строительства (далее – «компенсационный фонд»);
- выплата за счет средств компенсационного фонда возмещения гражданам – участникам долевого строительства при несостоятельности (банкротстве) застройщика;
- выплата за счет имущества Фонда, сформированного за счет имущественного взноса Российской Федерации, иных публично-правовых образований, возмещения гражданам по договорам, предусматривающим передачу жилых помещений, машино-мест и нежилых помещений при несостоятельности (банкротстве) застройщика, в случаях, если по таким

договорам застройщиком не уплачивались обязательные отчисления (взносы) в компенсационный фонд;

- финансирование мероприятий по завершению строительства объектов незавершенного строительства за счет средств компенсационного фонда;

- финансирование за счет имущества Фонда, сформированного за счет имущественного взноса Российской Федерации, иных публично-правовых образований, мероприятий по завершению строительства объектов незавершенного строительства, а также по завершению строительства (строительству) объектов инженерно-технической инфраструктуры, объектов социальной инфраструктуры, предназначенных для размещения дошкольных образовательных организаций, общеобразовательных организаций, поликлиник и объектов транспортной инфраструктуры в целях последующей безвозмездной передачи указанных объектов инфраструктуры в государственную или муниципальную собственность;

- инвестирование временно свободных средств, осуществление иной приносящей доход деятельности, направленной на достижение поставленных перед Фондом целей.

Каждый застройщик, заключающий договор участия в долевом строительстве (ДДУ) на жилое помещение, обязан перевести 1,2 % от суммы сделки на счет Фонда (взнос в компенсационный фонд). Ставка взноса одинакова для всех застройщиков, может изменяться один раз в год на основании федерального закона.

Обязанность перечислять взносы отпадает в случае, когда застройщик не привлекает деньги граждан для строительства жилых помещений, а строит на свои средства или работает с счетами эскроу. Взносы также не перечисляют застройщики при продаже нежилых помещений: кладовых, машино-мест, коммерческой недвижимости.

В отчетности Фонда за 9 месяцев 2019 года указано, что взносы в компенсационный фонд составили 8373 млн. руб., что больше чем в 2018 году на 27 %. Однако, по состоянию на 30 сентября 2019 года и 31 декабря 2018 года собственные средства Группы составляли отрицательную величину в связи с превышением уровня оценочных обязательств перед гражданами – участниками долевого строительства, определенных в соответствии с отчетом об актуарном оценивании, над величиной активов Группы. Указанное превышение обусловлено тем, что в соответствии с отчетом ответственного актуария, текущий уровень тарифа в размере 1,2 % от суммы ДДУ, установленного в отношении взносов в фонд и предусмотренного п. 1 ст. 10 Закона № 218-ФЗ, не является адекватным для покрытия Фондом своих обязательств перед гражданами – участниками долевого строительства. При этом, количество застройщиков-банкротов увеличилось в связи с отменой долевого строительства, а значит и проблемных объектов жилищного строительства стало больше.

Для строительства проблемных объектов жилищного строительства созданы региональные фонды содействия долевого строительству.

У регионов появилась возможность создавать специальные фонды, которые будут созданы специально для достройки проблемных объектов. При этом предполагается жесткий контроль за деятельностью фондов. Источниками финансирования завершения строительства станут федеральные, региональные средства и средства компенсационного фонда.

Кроме того, законопроект разрешает региональным фондам привлекать средства граждан и юридических лиц по договорам участия в долевом строительстве при условии размещения этих средств на счетах эскроу в уполномоченном банке.

Финансирование предоставляется только объектам, строительство которых началось до 1 июля 2019 года и для которых застройщики не использовали счета эскроу. Также все расчеты по операциям региональных фондов должны проводиться с участием уполномоченного банка «ДОМ.РФ». Региональным фондам запрещено предоставлять займы и ссуды, приобретать ценные бумаги, создавать коммерческие и некоммерческие организации, участвовать в уставных капиталах хозяйственных обществ, имуществе иных коммерческих и некоммерческих организаций, совершать иные сделки, не связанные с завершением строительства проблемных объектов.

Таким образом, существующий организационно-экономический механизм характеризуется введением множества законопроектов с целью контроля жилищного строительства. К достоинствам функционирования строительной отрасли с применением данного механизма стоит отнести:

- минимизация рисков несостоятельности застройщика;
- индивидуальная оценка проекта влияет на его финансирование и условия сделки с банком;
- начало ведения строительства проблемных объектов или выплаты компенсаций обманутым участникам долевого строительства;
- отсутствие рисков приобретения населением жилья на ранних этапах строительства.

К недостаткам функционирования строительной отрасли с применением данного механизма стоит отнести:

- увеличение административных барьеров для застройщиков;
- высокие требования банка к проекту;
- сложный механизм оценки рисков проекта;
- увеличение стоимости строительства в связи с кредитованием;
- риск увеличения процентной ставки в случае небольших продаж;
- возможность отказа в предоставлении кредита в случае спорных вопросов в целях минимизации риска банка (ввиду большой конкуренции проектов внутри банка);
- при малых продажах, для застройщика существует риск, что сумма кредитных обязательств превысит сумму кредита;
- имеется риск для банка - банкротство застройщика;
- имеется риск банкротства банка.

2 Совершенствование экономической модели финансирования жилищного строительства в условиях нового законодательства

2.1 Анализ существующих механизмов финансирования жилищного строительства в условиях нового законодательства

В рамках существующего законодательства привлечение денежных средств граждан для жилищного строительства допускается только на основании договора долевого участия, путем эмитента (выпуска) облигаций особого вида – жилищных сертификатов, а также посредством взносов в жилищных кооперативов.

Жилищный кооператив (ЖК) – это учредительная организация, объединившая граждан с целью приобретения и совместной эксплуатации площадей многоквартирного дома.

ЖК делятся на виды:

- ЖК и ЖСК (жилищно-строительный кооператив) различаются по степени возникновения правовых отношений, которые начинаются на стадии строительства, как в случае с ЖСК или допускают вхождение в членство после возведения дома, и даже – после заселения, передавая вновь прибывшим лицам, пустующие помещения.

- Потребительская организация управления многоквартирным домом – способ управления кооперативом, возникает как юридическое лицо после сдачи дома в эксплуатацию.

- ЖНК – жилищно-накопительный кооператив. Он предусматривает допустимость получения квартир по выбору из нескольких, входящих в объединение, домов.

После многочисленных поправок и нововведений законодатели оставили легитимными только два случая, когда граждане имеют право создавать жилищно-строительные кооперативы:

1. возведение многоэтажки на участке земли, который был выделен безвозмездно из государственной или муниципальной собственности.

2. девелопер обанкротился, а жилье достраивать надо, и в этой ситуации ЖСК приходится брать на себя функции девелопера.

Для остальных кооперативов законодатели решили ограничить возможности привлечения средств граждан, поскольку такой формат инвестирования слишком часто имел следствием появление долгостроев.

Плюсы ЖСК заключаются в следующем:

- для того, чтобы стать собственником жилья, вам не нужен большой капитал;

- данная организация не требует наличия уставного капитала;

- по общим правилам все участники строительного кооператива не должны трудиться в рамках этой организации, и не собственноручно возводить дом;

- в соответствии с уставом размер взносов устанавливается не один по всей стране, а выбирается на собрании членами кооператива;

- т.к. деятельность по возведению дома регулируется участниками ЖСК, то, возможно, она будет выполнена более качественно;

- самостоятельное членство в ЖСК позволяет самостоятельно регулировать процесс развития вашего будущего жилья. член кооператива имеет право голоса на собраниях, а также может вносить свои коррективы в план;

- получение рассрочки при оплате стоимости квартиры на выгодных условиях. Большинство застройщиков предоставляют возможность ежемесячного внесения паевых взносов. Сроки могут варьироваться и достигать десятка лет, при этом отсутствуют большие проценты, как в случае с ипотекой. Система полностью прозрачна. Компании, занимающиеся долевым участием, обычно предлагают рассрочку только до сдачи дома в эксплуатацию. Члены ЖСК могут выплачивать свою долю в течение нескольких лет уже после заселения;

- после завершения строительства и сдачи дома в эксплуатацию, права по его управлению переходят к ЖСК. Если провести сравнение с ДДУ, то по окончании строительных работ его члены создают товарищество собственников жилья, возлагающее на себя все обязанности по управлению общедомовым имуществом. Сформировать ТСЖ можно только после завершения процедуры регистрации права собственности, что, как правило, занимает длительное время, и в этот период жилая постройка остаётся без полноправного управления;

- безопасность на случай банкротства ЖСК. Если застройщик будет признан несостоятельным, члены жилищного кооператива могут завершить строительство, используя другого подрядчика. В этом выражается одно из главных преимуществ относительно договоров долевого участия. Участники ДДУ в случае банкротства застройщика будут вынуждены через судебные инстанции требовать возврата средств, а это занимает продолжительное время. Участники могут создать новый кооператив и обратиться к органам власти с просьбой перевести недостроенный дом на баланс нового ЖСК.

- члены кооператива имеют право принимать участие в строительстве и будущей эксплуатации здания. Более того, участникам ЖСК даруется доступ ко всем финансовым документам, что обеспечивает полную прозрачность системы. Также пайщики вправе переизбирать текущее руководство;

- паевые взносы не облагаются налогами. Это серьезно снижает общую стоимость расходов на строительство.

К недостаткам ЖСК относятся:

- членам ЖСК самостоятельно придётся связываться с архитекторами, приобретать стройматериалы у поставщиков, нанимать строителей, регулировать вопросы их оплаты, а также следить за тем, чтобы средств на счёту хватало;

- в случае, если у одного из учредителей не хватает денежных средств, то все остальные должны довести недостающие на балансе денежные средства, т.к. здесь действует принцип коллегиальной ответственности;

- риск банкротства;

- окончательно приватизация квартиры только после полной оплаты;

- процедуры покупки недвижимости через жилищный строительный кооператив проводятся без государственной регистрации. Данный факт позволяет проводить мошеннические махинации (например, двойная продажа квартиры);

- ЖСК нельзя привлечь к ответственности, если сроки застройки будут нарушены или обнаружатся дефекты строительства. Участники только могут переизбрать руководство, но подвергнуть каким-либо санкциям саму компанию нет;

- в договоре нельзя прописать конечную стоимость жилплощади;

- регулирование процесса продаж недвижимости через ЖСК представляется недостаточным. Оно производится по средствам ЖК РФ, а не Федеральными законами.

С 25 сентября 2019 года ЖСК, ведущие строительство жилых домов, обязаны регистрироваться на портале наш.дом.рф и на постоянной основе размещать актуальную информацию в Единой информационной системе жилищного строительства.

Данное требование предусмотрено федеральным законом от 25.12.2018 N 478-ФЗ, который был принят в конце 2018 года. С целью его исполнения на корпоративном сайте ДОМ.РФ начал функционировать личный кабинет ЖСК. В нем каждая из таких организаций должна размещать данные:

- о себе;

- о строящихся ЖСК домах;

- о членах кооператива, за чей счет осуществляется строительство.

Контроль за фактом и полнотой размещения жилищно-строительными кооперативами соответствующей информации в ЕИСЖС будут обеспечивать уполномоченные органы исполнительной власти тех субъектов РФ, на территории которых такие ЖСК возводят дома.

К кооперативам, которые на текущий момент имеют право вести строительство за счет своих членов, относятся [44]:

- ЖСК, созданные в соответствии со 161-ФЗ «О содействии развитию жилищного строительства» - ЖСК с господдержкой, членами которого могут стать отдельные категории граждан;

- ЖСК, созданные в соответствии со 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)», когда права на земельный участок и объект незавершенного строительства переданы ЖСК, образованному из дольщиков для достройки проблемного дома;

- ЖСК, получившие разрешения на строительство до 1 июля 2018 года, строительство по которым на текущий момент не закончено, а дома не введены в эксплуатацию в порядке, установленном законодательством о градостроительной деятельности.

Размещение ЖСК сведений в ЕИСЖС обеспечит еще большую прозрачность жилищного строительства для граждан и всех участников жилищной сферы.

В настоящее время доля жилых домов, возводимых на средства кооперативов, является незначительной, если в 1990 годах в разных городах РФ эта доля составляла около 5-7 %, то сейчас не превышает 1 %.

Жилищный накопительный кооператив – это один из видов экономических предприятий, функционирующих в целях удовлетворения потребительских потребностей граждан, среди характеристик которого совмещаются черты финансового и строительного кооперативов, при этом, важной функцией ЖНК является строительная деятельность.

При помощи данного типа кооперативов привлекаются денежные средства жителей определенного района на строительство или покупку новых жилых помещений. Документально кооперативам данного вида разрешается производить строительство не только в жилых помещениях простого типа, но также и в многоквартирных домах.

Основными законодательными проектами, в соответствии с которыми функционируют все ЖНК на территории Российской Федерации являются жилищный кодекс РФ, а также №215 ФЗ «О жилищных накопительных кооперативах» от 30 декабря 2004 года, в которых устанавливаются список функций, цель и ответственность ЖНК, а также организационные условия в отношении данного типа объединений.

Жилищный накопительный кооператив отличается от остальных видов, тем что он может покупать жилье своим пайщикам без привязки к конкретному застройщику или дому после его сдачи государственной комиссии.

Гражданин вступает в жилищный накопительный кооператив (ЖНК), становится пайщиком и выплачивает паевые взносы. Они поступают на отдельный счет, и кооператив тратит их только на покупку жилья для пайщиков. За целевым расходованием средств строго следят налоговые органы и Центральный банк России.

Пайщики тоже следят за расходованием средств. Для этого кооператив выкладывает на своем сайте финансовые отчеты. Кроме этого пайщики управляют деятельностью кооператива: избирают и переизбирают членов правления, утверждают максимальную сумму, по которой ЖНК может покупать квартиры для пайщиков. Избранное правление руководит всей деятельностью кооператива.

Если пайщики захотят проверить, правильно ли кооператив распоряжается их деньгами, они на общем собрании могут избрать ревизионную комиссию или ревизора. Ревизором может быть один из пайщиков — но не член правления — или приглашенный со стороны эксперт.

В кооператив вступают люди, у которых не хватает денег, чтобы купить жилье. Они не хотят брать ипотечный кредит, чтобы не переплачивать банкам. Или банк не дает такому гражданину ипотеку. Поэтому они объединяются в кооператив и создают общий котел, куда каждый участник с зарплаты ежемесячно вкладывает определенную сумму. Как только накопится достаточно, кооператив покупает квартиру для первого участника, потом для второго и дальше по очереди.

На деньги из общего котла жилищный накопительный кооператив может купить только жилье: дом или квартиру. Но не может потратить их на строительные материалы, рассчитаться с подрядчиком или выплатить зарплату сотрудникам кооператива. На аренду, рекламу и зарплату кооператив может тратить только членские и вступительные взносы. Они поступают на отдельный счет, и кооператив расходует их на собственные нужды.

Общий котел официально называется паевым фондом, первоначальный взнос за квартиру и ежемесячные взносы — паевыми взносами, накопленные деньги на счетах пайщиков — паями, а участники кооператива — пайщиками. Схема хорошо работает, когда в кооператив вступают новые пайщики.

Пайщик выбирает для себя квартиру, сообщает ее данные кооперативу, и его ставят в конец очереди на жилье. Как только подходит его очередь, кооператив покупает квартиру и передает ее пайщику в пользование. Вместе с семьей он может зарегистрироваться в квартире, жить сам или сдавать в аренду. Пайщик продолжает вносить паевые взносы, пока не выплатит всю стоимость жилья. До полного погашения квартира остается собственностью кооператива.

В этом отличие от ипотеки: если купить квартиру с помощью средств банка, собственником становишься сразу. Но квартира находится в залоге у банка до полного погашения кредита.

Паевые взносы остаются собственностью пайщика, пока он является членом кооператива. Пайщик может распорядиться ими по своему усмотрению — продать, подарить или завещать. Если пайщик захотел выйти из кооператива, он подает заявление и забирает накопленные на его счету паевые взносы. Вступительный и членские взносы пайщику не возвращают. Пай не могут забрать за долги. Если пайщик объявлен банкротом или судебные приставы арестовали имущество, пай остается неприкосновенным.

В реестре жилищных накопительных кооперативов по состоянию на 6.12.2019 г. числится 50 кооперативов, в том числе в отношении 13 проводится процедура ликвидации, стоит учесть, что все 13 кооперативов приняли решение о ликвидации после перехода отрасли жилищного строительства на проектное финансирование [45].

История жилищных кооперативов привела к тому, что гражданам, которые хотели бы таким способом заполучить жилье, оставили довольно мало места для маневра. Фактически, основной мерой, которая была предпринята для обеспечения защиты от мошенничества, является ограничение возможности организации ЖСК - сейчас можно создавать кооператив только в двух случаях, однако даже этот вопрос до конца не отрегулирован.

Облигация жилищного займа - один из видов ценных бумаг (долговой актив), который выпускается муниципальными органами власти или строительными компаниями и дает право держателю на получение определенной части (доли) недвижимости (чаще всего квартиры).

Облигационные займы стали не только альтернативой договорам долевого участия, но и полноценным финансовым инструментом.

Суть облигаций заключается в обязательстве кредитополучателя (эмитента) передать кредитодателю (инвестору) определенную сумму в дату погашения долговой бумаги и выплачивать проценты (купонные выплаты) по активу. Облигации жилищного займа в этом отношении имеют другую природу. Сущность таких активов ближе не к привычным долговым бумагам, а к договорам долевого участия. Разница лишь в том, что они имеют большую ликвидность и подразумевают проведение обязательной индексации номинальной цены, в зависимости от конкретного индекса (например, «строительного коэффициента» или индекса потребительских цен).

В роли заемщика, выпускающего подобные облигации, может выступать только юридическое лицо, имеющее соответствующие права заказчика на возведение жилья, а также составления на него проектной документации. Это может быть как компания "частник", так и муниципалитет населенного пункта.

Инвестором (кредитором и потенциальным собственником жилья) может выступать любой человек. Здесь нет каких-либо ограничений в отношении того, будет ли кредитодатель физическим или юридическим лицом. Равные права имеют как частные граждане, так и компании.

Схема работы облигаций жилищного займа проста. Здесь осуществляется замен договорных взаимоотношений между инвестором и предприятием-застройщиком на эмиссию и дальнейшее размещение специальных активов (облигаций) жилищного займа. Последние дают право держателям получить в дальнейшем жилье в домах, под которые и осуществляется эмиссия.

В роли финансового агента инвестиции выступает один из финансовых институтов (как правило, это банк). Он размещает долговые активы на рынке ценных бумаг, взяв на себя ряд посреднических функций. Задача такого агента - решение вопросов, возникающих между сторонами сделки (эмитентом облигаций и их покупателем). Кроме посреднических, банк берет функции гаранта возвратности денег инвестору, если строительная программа по тем или иным причинам будет провалена. К слову, в роли гаранта может выступать не только банк. Часто эту функцию берут на себя страховые компании.

Облигации жилищного займа обращаются на рынке сроком, который равен периоду реализации самой строительной программы. То есть пока все объекты, под которые была организована эмиссия, не будут возведены, долговая бумага находится в обращении. Стоит отметить, что облигации жилищного займа являются беспроцентными. При этом выплата дохода производится один раз - в день погашения. Прибыль по долговой бумаге может передаваться как в денежной форме, так и в натуральном виде.

Натуральная прибыль по облигациям жилищного займа может иметь в виде доли квартиры. Как правило, одна долговая бумага на руках у инвестора - это право на один квадратный метр жилья. При этом возведение здания производится на средства, полученные от реализации облигаций.

Наименьшая нарицательная стоимость долговых бумаг жилищного займа установлена в единицах общей площади и должна составлять не меньше 0,1 м². Прибыль по облигации жилищного займа в виде денег можно получить в день погашения по стоимости одного «квадрата» жилья.

Этот вид долговых активов, предоставляющий инвестору право на недвижимость, имеет несколько основных черт:

адресный тип применения заемного капитала, то есть инвестор может задействовать средства по целевому назначению (на возведение жилья). Расходовать инвестиции на реализацию других задач запрещено;

- эквивалентность долговой бумаги определенной площади недвижимости;

- формирование стоимости жилищной долговой бумаги (облигации) с учетом расходов по каждому из этапов возведения объекта, а также в зависимости от инфляции, влияющей на стоимость квадратного метра;

- деление строительного процесса на группу различных этапов. При этом получение займов для каждого из них должно реализоваться под определенное число долговых бумаг (облигаций жилищного займа);

- независимость финансовой составляющей в строительной сфере от процесса размещения долговых бумаг. Как правило, средства на возведение жилья берутся по различным программам кредитования, а погашаются уже по факту продажи облигаций инвесторам и потенциальным жильцам;

- взаимозависимость сроков возведения жилья от периодов погашения выпущенных облигаций жилищного займа;

- выбор инвестором формы покрытия жилищных долговых бумаг.

Все сделки с облигациями жилищных займов подчиняются ряду правил в отношении налогообложения, как и в ситуации с другими ценными бумагами. В частности, здесь не предусмотрено начисление и необходимость выплаты НДС, отсутствует подоходный налог в объеме 1000 МРОТ при получении прибыли от продажи активов физлицам.

Использование жилищных облигаций дает ряд преимуществ как для застройщика, так и для покупателя.

Для первой категории — это связано с тем, что привлечь финансовые средства можно на более ранних стадиях строительства — если сравнивать с долевым строительством.

Для покупателей, основные достоинства жилищных облигаций заключаются в следующих факторах:

- Возможность постепенного их приобретения;

- Защита от потери или кражи;

- Жилищные облигации можно свободно продать и тем самым выйти из строительства. Это осуществляется достаточно быстро и что важно — без штрафных санкций — как при долевым строительстве;

- Дают право на получение всей информации в полном объеме, касающиеся застройщика эмитента и хода строительных работ на всех стадиях;

- Выход из процесса строительства может осуществляться не только путем реализации жилищных облигаций на вторичном рынке, но и путем их погашения по окончании срока обращения;

- Являются довольно надежным инвестиционным инструментом, благодаря которому можно не только сохранить, но и приумножить свои денежные сбережения;

- Возможность покупки жилищных облигаций в кредит. В настоящее время, такой вид кредитования доступен клиентам лишь некоторых банков.

Но кроме положительных моментов, заключение договора на строительство с использованием жилищных облигаций связано с рядом некоторых неудобств, которые обязательно нужно учитывать:

- достаточно слабое информирование;

- большинство банков пока не кредитуют покупку таких облигаций.

— договор предусматривает необходимость покупать облигации этого типа в соответствии с предусмотренным графиком;

- все дополнительные расходы оплачивает покупатель. Например, затраты на выдачу и регистрацию ценных бумаг и так далее;

- невозможность для покупателя привлечь льготные кредиты, а между прочим, именно они занимают львиную долю всех целевых кредитов, которые выдаются в стране на покупку недвижимости.

Также следует учитывать, что номинальная стоимость таких облигаций может отличаться в зависимости от выпуска.

Так как по ходу строительства дома будет увеличиваться стоимость облигации каждого последующего выпуска. И это несмотря на то, что смысл остается один — приобретая одну жилищную облигацию, покупатель становится владельцем одного квадратного метра жилплощади в строящемся здании.

Кроме этого, приобрести облигации этого типа можно только в официальных представительствах.

Покупка недвижимости с использованием жилищных облигаций выглядит следующим образом:

1) Вначале строительная компания оформляет права на земельный участок и разрешение на его застройку.

2) После этого выпускают жилищные облигации, которые у строительной компании постепенно выкупают все желающие приобрести жилье в строящемся объекте.

Причем следует учитывать, что продажа облигаций осуществляется пакетно и общее их количество должно соответствовать размеру и площади квартиры.

Их покупка осуществляется в установленном порядке и по безналичному расчету.

К примеру, для удобства одна облигация соответствует одному метру квадратному. После окончания строительных работ, застройщик погашает все облигации, а сама квартира передается владельцу этих облигаций.

Проектное финансирование с использованием эскроу счетов, вступившее в силу в полной мере с 1 октября 2019 г. характеризуется рядом проблем [46]:

- 660 из 3 200 застройщиков (20,6 %) не получили ни проектного финансирования, ни права достраивать свои объекты по старым правилам долевого строительства;
- совокупная площадь такого жилья, рискующего оказаться недостроенным, составляет 28,5 млн. м² или 24 % от всего возводимого по стране;
- из 2,4 тыс. заявок застройщиков на проектное финансирование банки одобрили около четверти;
- примерно 45 % заявок, поданных застройщиками на предоставление услуги проектного финансирования, были отклонены банками, а до 30% находятся на рассмотрении.

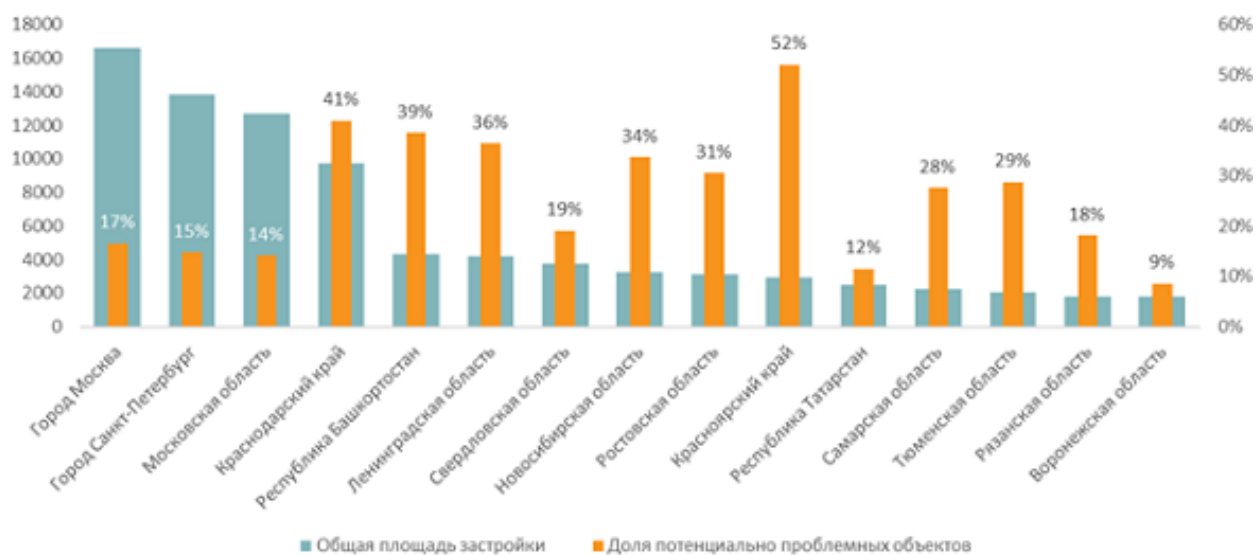


Рисунок 2.1 – Удельные веса строящихся жилых домов, не попавших в правила проектного финансирования, по регионам России

Как отмечается в исследовании компании «Метриум» (рисунок 2.1), самая большая доля потенциально проблемных строек насчитывается в Красноярском крае — 52 % (1,5 млн. м²) от общего объема строительства в регионе. На втором месте этого своеобразного антирейтинга находится Краснодарский край, где в «красную зону» попадают 41 % (4 млн. м²) строящихся в регионе жилых площадей; На третьей позиции — Республика Башкортостан: здесь таких объектов около 39 % (1,7 млн. м²); На четвертом месте Ленинградская область — 36 % (1,5 млн. м²).

С учетом этого допускается возможность появления новых долгостроев и вынужденного невыполнения обязательств застройщиков перед своими дольщиками.

Как утверждает департамент обеспечения банковского надзора Банка России, при отклонении заявок в 60 % случаях застройщики сами отказываются

от кредита [47]. Отказы со стороны банков в предоставлении заявителям проектного финансирования, вызваны тем, что:

- 1) застройщик не собрал необходимого пакета документов (70 % случаев отказа);
- 2) заявленный проект не соответствует кредитной политике банков (30 % случаев отказа).

Стоит отметить, что на новую модель перешли еще не все субъекты РФ, т.к. в ряде регионов развиты другие формы жилищного строительства, например ИЖС.

Одним из главных недостатков нововведений являются инфляционные издержки. Строительная компания, которая не может пользоваться денежными средствами покупателей квартир и вкладывать их в дальнейшее развитие своей строительной деятельности, рискует потерять часть стоимости денег – их прибыль. Иными словами, за период строительства жилой недвижимости, который длится минимум 3 года, денежные средства, находящиеся в банке, обесцениваются, тем самым уменьшается прибыль строительных компаний. Для решения данного вопроса строительным компаниям необходимо следить за инфляционным прогнозом, который предоставляет Росстат, но, учитывая, что реальная инфляция часто отличается от статистической, этот метод позволит лишь частично решить данную проблему [48; 49; 50; 51; 52].

Таким образом, существующие механизмы финансирования в жилищное строительство требуют совершенствования.

2.2 Совершенствование текущего механизма проектного финансирования с применением счетов эскроу в целях развития жилищного строительства

Для решения негативных последствий перехода к проектному финансированию применим стратегию концентрированного роста. Стратегия концентрированного роста связана с улучшением механизма финансирования, производя поиск возможностей для данной цели.

При переходе к новому механизму финансирования отрасль жилищного строительства столкнулась с рядом проблем. Данные проблемы можно разделить на две группы, следует отметить, что они взаимно влияют друг на друга (таблица 2.1).

Для решения актуальных проблем финансирования жилищного строительства, и как следствие стабильного функционирования отрасли жилищного строительства, застройщикам необходимо не только сохранить экономический эффект от реализации проекта на одном уровне, но и увеличить его, для того, чтобы быть конкурентоспособным на рынке. Инвестиционную привлекательность проекта следует увеличивать путем оптимизации денежных потоков с учетом фактора времени. Иными словами, сокращение сроков строительства ведет к уменьшению выплат по кредиту и уменьшению накладных расходов при строительстве. При этом, застройщик, может реализовывать как можно больше проектов, а значит и получать долгосрочную прибыль.

Таблица 2.1 – Проблемы при переходе от долевого строительства к проектному финансированию

Проблемы, с которыми столкнулись застройщики	Проблемы для отрасли жилищного строительства
1. Рост затрат, связанных с необходимостью выплаты процентов за кредит;	1. Увеличение числа застройщиков-банкротов;
2. Падение рентабельности инвестиционного проекта;	2. Рост незаконченных объектов жилищного строительства;
3. Увеличение необходимой суммы собственных средств;	3. Падение темпов жилищного строительства;
4. Риск неоправданных планов продаж;	4. Увеличение стоимости жилой недвижимости;
5. Увеличение себестоимости строительства.	5. Падение доступности жилой недвижимости для населения.

Для решения актуальных проблем финансирования жилищного строительства, и как следствие стабильного функционирования отрасли жилищного строительства, застройщикам необходимо не только сохранить экономический эффект от реализации проекта на одном уровне, но и увеличить его, для того, чтобы быть конкурентоспособным на рынке. Инвестиционную привлекательность проекта следует увеличивать путем оптимизации денежных потоков с учетом фактора времени. Иными словами, сокращение сроков строительства ведет к уменьшению выплат по кредиту и уменьшению накладных расходов при строительстве. При этом, застройщик, может реализовывать как можно больше проектов, а значит и получать долгосрочную прибыль.

Сократить сроки строительства при:

- уменьшении высотности объекта строительства. Сложность технологии монолитных работ увеличивается с ростом этажности здания [21];
- применении инновационных технологий строительства;
- совершенствовании организационного механизма реализации проекта.

Оптимизация денежных потоков проекта, с использованием различных инструментов может происходить при использовании следующих инструментов:

1. банковские депозиты. На данный момент банки предлагают открытие вклада со ставкой до 6,5% с различными возможностями снятия/пополнения счета;
2. привлечение инвесторов;
3. объединение с застройщиком с хорошей репутацией для реализации плана продаж.

Применение иных финансовых инструментов в сочетании с классическим проектным финансированием позволит улучшить финансово-экономические показатели проекта. В данном случае, предлагается использование банковских депозитов с возможностью снятия средств в соответствии с планом финансирования. Таким образом, застройщик прозрачно управляет своими средствами, при этом увеличивая их с течением времени. К рискам данного

решения следует отнести неожиданный рост инфляции, нестабильная экономическая обстановка в стране, банкротство банка.

Определяющими управленческими решениями при планировании финансирования проекта являются выбор стратегии кредитования и продаж.

Кредитование банком с использованием счетов эскроу подразумевает снижение ставки в зависимости от продаж. Таким образом, застройщики в новых реалиях должны быть настроены на ранний старт продаж по минимальной стоимости, с целью увеличения продаж. Однако, как показывает опрос (Приложение А), лишь 3,6 % предпочтут приобрести жилую недвижимость на стадии котлована, 10,1 % на стадии каркаса, состоящего из нескольких этажей. Таким образом, продажи на ранних этапах строительства наиболее целесообразно не открывать, либо учитывать минимальный спрос со стороны населения. Иными словами, счета эскроу вероятнее всего пополняться не будут, а значит и ставка будет оставаться по-прежнему высокой.

На ранних этапах строительства наиболее целесообразно использовать собственные средства, а кредитование открывать на стадии каркаса, готового более чем на 50 %. За это время застройщик может создать имидж объекта строительства еще до старта продаж. Создание положительной репутации застройщика, а также имиджа объекта строительства позволят повысить спрос потребителя к старту продаж. К мерам по созданию положительной репутации объекта строительства следует отнести:

1. строительство в соответствии с установленными сроками (или опережающими темпами);
2. стабильная отчетность, свидетельствующая об финансовой устойчивости проекта и застройщика в целом;
3. качество жилья уже реализованной строительной продукции (отзывы потребителя);
4. различные рекламные кампании (распространение в СМИ, шоу-румы продаваемых квартир, акции и скидки и пр).

К выбору стратегии продаж относится решение об реализации строительной продукции в зависимости от этапа строительства. Так, продажи можно вести равномерно с начала строительства (такая стратегия наиболее распространена в долевом строительстве, поскольку средства, вырученные с продаж квартир, направлены на производственные нужды проекта), с определенного этапа строительства (этап каркаса, отделки, благоустройства или др.), после ввода в эксплуатацию. Причем стоимость реализации жилой недвижимости ближе к вводу в эксплуатацию. В случае, использования только собственного капитала, застройщику выгодно продавать квартиры после ввода в эксплуатацию, но по максимальной цене. Наибольшую прибыль строительная организация получит, если будет вести активные продажи квартир ближе к концу строительства, что позволит реализовывать жилье по более высокой стоимости.

Для выбора источников финансирования необходимо определить размер собственного и заемного капитала, требуемого для успешной реализации инвестиционного проекта. Он повлияет на выбор способа кредитования:

1. кредитная линия используется полностью в начале периода строительства;
2. кредитная линия используется равномерно в течении периода строительства;
3. кредитная линия используется по мере необходимости в строительном процессе.

Расчет нормативов финансовой устойчивости не требуется для застройщиков, перешедших на счета эскроу [53].

Так же, в качестве совершенствования текущего механизма финансирования с применением счетов эскроу предлагается ввести поэтапное раскрытие счетов.

Такой механизм финансирования функционирует в Германии, где действует Постановление об обязанностях маклеров, кредитных брокеров, застройщиков и руководителей строительных работ (MaklerundBautragerverordnung – MaBV), которое предусматривает возможность поэтапного расходования денежных средств дольщиков. Застройщик получает право распоряжаться денежными средствами по частям в соответствии с объемами выполненных строительных работ. Таких частей может быть несколько, а их размеры зависят от объема выполненных работ [4].

В России до настоящего времени Банк России не поддержал поэтапное раскрытие счетов эскроу, объясняя это тем, что даже на финальных стадиях строительства жилого дома нет уверенности в том, что объект будет введен в эксплуатацию. Таким образом, должен быть создан действенный, документально обоснованный механизм раскрытия счетов эскроу.

Модель с поэтапным раскрытием счетов эскроу является приоритетной для застройщика, так как можно использовать средства дольщиков на этапе реализации проекта. В случае поэтапного раскрытия эскроу счетов для застройщика произойдет снижение стоимости денежных средств (ввиду сокращения процентов за кредит), и как следствие – увеличение рентабельности проекта. За счет сокращения процентов банка, стоимость квартир может снизиться. В случае небольших продаж, когда средств, расположенных на счетах будет недостаточно, остаток покрывается кредитом. Таким образом, застройщик имеет стимул продать квартиры быстрее и по небольшой стоимости.

Застройщик получает проектное финансирование, согласовывает с банком структуру раскрытия эскроу счетов по этапам строительства (таблица 2.2). Средства со счетов эскроу списываются согласно утвержденной структуре, при этом кредитная ставка считается, как и при классическом проектном финансировании, т.е. с использованием базовой и специальной ставки. При отсутствии или недостатке средств на счетах, необходимая сумма финансирования относится к заемным средствам и считается так же как при проектном финансировании.

Примерная структура этапов раскрытия счетов эскроу представлена в таблице 2.2, более точная структура уточняется на стадии заключения договора с банком.

Таблица 2.2 – Структура этапов поэтапного раскрытия счетов эскроу

Этап строительства	Размер поэтапного расходования средств (процент от цены договора долевого участия)
Подготовка строительной площадки к началу строительства, ограждение территории, котлован, работы нулевого цикла	15
Фундаментные работы, прокладка коммуникаций	28
Устройство каркаса здания	28
Осуществление внутренних и отделочных работ	25
Благоустройство и дороги	4

Счета следует раскрывать, в случае добросовестных работ застройщика, своевременного предоставления отчетности, а также соответствия срокам строительства. Оценка финансовой состоятельности застройщика предлагается проводить по результатам расчета следующих показателей (формулы 2.1-2.3) [55].

$$O_{и} = \frac{O_t^{IV}}{O_{t-1}^{IV}} - \frac{o_t^I}{o_{t-1}^I} \quad (2.1)$$

где $O_{и}$ – объемы производимой продукции;

O_t^{IV} , O_{t-1}^{IV} – объемы производимой продукции, выполняемых работ, оказываемых услуг в IV квартале текущего года и предыдущего года соответственно;

o_t^I , o_{t-1}^I – объемы производимой продукции, выполняемых работ, оказываемых услуг в I квартале текущего года и предыдущего года соответственно.

$$Ц_{и} = \frac{ц_t^{IV}}{ц_{t-1}^{IV}} - \frac{ц_t^I}{ц_{t-1}^I} \quad (2.2)$$

где $Ц_{и}$ – средняя цена реализации единицы продукции;

$ц_t^{IV}$, $ц_{t-1}^{IV}$ – средняя цена реализации единицы продукции, выполняемой работы, оказываемой услуги в IV квартале текущего года и предыдущего года соответственно;

$ц_t^I$, $ц_{t-1}^I$ – средняя цена реализации единицы продукции, выполняемой работы, оказываемой услуги в I квартале текущего года и предыдущего года соответственно.

$$K_{д} = \frac{ЧД}{EBITDA} \quad (2.3)$$

где K_d – объемы доходов, связанных непосредственно с производством и реализацией товаров;

$ЧД$ – величина чистого долга в текущем году;

$EBITDA$ – прибыль системообразующей организации до налогообложения в текущем году и прогнозируемые амортизационные отчисления.

Если по результатам расчетов, значения показателей $O_{и}$ и $Ц_{и}$ больше 0, показателя K_d меньше 2,5, а показателя $K_{п}$ меньше 1, то можно судить о финансовой устойчивости застройщика.

Коэффициент покрытия выплат по обслуживанию долга операционными денежными потоками ($DSCR$) или сокращенно коэффициент покрытия кредитных выплат — один из наиболее часто используемых в проектном анализе коэффициентов финансовой устойчивости, который рассчитывается по формуле (2.4).

$$DSCR = \frac{CFADS}{P + I} \quad (2.4)$$

где $CFADS$ – денежные потоки проекта, доступные для обслуживания долга в данном расчетном периоде. Рассчитывается как сумма потоков денежных средств по операционной и инвестиционной деятельности, привлеченных кредитов и займов, взносом акционеров, за исключением дивидендов и прочих выплат акционерам;

P – выплаты основной суммы (тела) долга;

I – проценты по выплате кредитов.

$DSCR$ рассчитывается в течение срока задолженности и показывает, во сколько раз $CFADS$ превышает обязательные выплаты по кредиту. $DSCR$ рассчитывается в каждом периоде.

Значение коэффициента $DSCR$ должно находиться в интервале 1,2-1,5. Значение коэффициента покрытия долга меньше единицы означает, что компания не имеет достаточного количества денег, чтобы оплатить текущие долговые обязательства. И чем больше риск проекта, тем кредиторы требуют большего значения коэффициента.

Коэффициент покрытия процентных выплат ICR , характеризует способность компании обслуживать выплаты по займам рассчитывается по формуле (2.5).

$$ICR = \frac{EBIT}{I} \quad (2.5)$$

где $EBIT$ – прибыль до выплаты процентов и налогов.

Значение коэффициента ICR демонстрирует во сколько раз значение $EBIT$ превышает сумму выплат по процентам. Рассчитывается в каждом периоде и значение должно быть более единицы.

Недостаток коэффициента заключается в ограниченности применения показателя *EBIT*, который не учитывает налоговые платежи, а также движения оборотного капитала, которые могут быть весьма значительны.

В отличие от предыдущих двух коэффициентов, которые являются интервальными, то есть рассчитываются на основе данных определенного периода, коэффициент покрытия долга денежными потоками, доступными для погашения долга, в период до погашения долга (*LLCR*) является кумулятивным, то есть рассчитываемые на основе всех будущих потоков денежных средств и остатка задолженности по кредиту по формуле (2.6).

$$LLCR = \frac{PV(CFADS) + DSRA}{D} \quad (2.6)$$

где *PV(CFADS)* – чистая приведенная стоимость будущих денежных потоков проекта, доступных для обслуживания долга (начиная от расчетного периода до конца действия кредитного договора).

DSRA – остаток денежных средств на расчетном счете на конец расчетного периода;

D – остаток долга на конец расчетного периода.

Коэффициент демонстрирует во сколько раз будущий дисконтированный денежный поток, доступный для обслуживания долга *CFADS* превышает размер непогашенного остатка долга. Чем значение коэффициента больше единицы, тем устойчивее проект.

Достоинства и недостатки проектного финансирования с поэтапным раскрытием эскроу счетов приведены в таблице 2.3.

Таблица 2.3 – Достоинства и недостатки проектного финансирования с поэтапным раскрытием эскроу счетов

Достоинства	Недостатки
1. Снижение нагрузки на банк за счет уменьшения суммы заемных средств; 2. Снижение стоимости строительства, улучшение экономики проекта.	1. Риск невыполнения обязательств застройщиком; 2. Отсутствие определенной суммы заемных средств, поскольку в случае недостатка средств или их отсутствия необходимая сумма покрывается банком; 3. В случае незавершенного строительства, банк сможет вернуть только остаток, который лежит на эскроу счете; 4. Снижение контроля использования денежных средств застройщиками. Необходимость создавать внутри банка специальные подразделения для оценки готовности объектов по этапам.

При этом риск банкротства застройщика и проведение мошеннических схем является минимальным, поскольку финансирование происходит поэтапно,

а сумма вложенных собственных средств на начальных этапах существенно превышает поэтапный объем финансирования. В ином случае, залогом для банка будет являться объект строительства и средства, располагающиеся на счетах эскроу, для окончания строительства.

Государственный контроль в области строительства осуществляется уполномоченным органом исполнительной власти субъекта Российской Федерации, на территории которого осуществляется строительство. Этот орган на протяжении всего срока строительства контролирует наличие у застройщика права на привлечение денежных средств участников долевого строительства для строительства многоквартирного дома на основании договоров участия в жилищном строительстве, а также осуществляет контроль над целевым использованием застройщиком денежных средств, уплачиваемых участниками долевого строительства.

Застройщик будет обязан предоставлять в уполномоченный банк документы, являющиеся основанием для составления распоряжения о расходовании денежных средств, в том числе договоры и акты сдачи-приемки выполненных работ, оказанных услуг, акты приема-передачи товара, товарно-транспортные накладные, счета, счета-фактуры, иные документы, подтверждающие исполнение получателем средств своих обязательств по договору. При принятии платежного поручения застройщика к исполнению уполномоченный банк будет контролировать соответствие назначения платежа требованиям о целевом использовании денежных средств и его размера содержанию документов, представленных застройщиком. Это позволит уполномоченному банку осуществлять полный контроль над целевым расходованием денежных средств участников долевого строительства.

Наличие такого многоуровневого механизма контроля должно исключить возможность нецелевого расходования денежных средств со счетов эскроу и иных злоупотреблений со стороны недобросовестных застройщиков.

Таким образом, можно сформировать ряд необходимых рекомендаций для основных участников жилищного строительства (таблица 2.4).

Таблица 2.4 – Рекомендации для основных участников жилищного строительства для совершенствования механизма финансирования с применением счетов эскроу

Стейкхолдер	Рекомендации
Государство	<ol style="list-style-type: none"> 1. Предоставление государственных гарантий застройщикам; 2. Установление единой процентной ставки банковского кредита для застройщиков; 3. Снижение процентных ставок по ИЖК под договора долевого участия, с целью увеличения продаж; 4. Увеличение доходов населения; 5. Привлечение застройщиков к объектам незавершенного строительства путем предоставления дополнительных гарантий;

Окончание таблицы 2.4

Стейкхолдер	Рекомендации
Застройщик	<ol style="list-style-type: none"> 1. Разработка плана продаж с учетом спроса населения; 2. Учет возможного изменения стоимости строительства; 3. Использование альтернативных механизмов финансирования; 4. Вхождение застройщиков в структуры более крупных и успешных; 5. Работа по франшизе более крупных застройщиков; 6. Качественная подготовка пакета документов для кредитования; 7. Повышение качества строительной продукции для улучшения репутации; 8. Применение проектов, способствующих улучшению качества городской среды для повышения спроса населения; 9. Оригинальность проектов жилищного строительства;
Банк	<ol style="list-style-type: none"> 1. Снижение процентных ставок по кредитованию застройщика; 2. Создание специальных подразделений в банке с квалифицированными многопрофильными кадрами;
Покупатели первичного жилья	<ol style="list-style-type: none"> 1. Приобретение жилой недвижимости через эскроу счета.

Государство для дополнительной стимуляции спроса на первичное жилье, анонсировало программу льготной ипотеки под 6,5% годовых для покупателей жилья в новостройках. Также глава государства поручил правительству обеспечить предоставление госгарантий акционерному обществу «ДОМ.РФ» в объеме 50 млрд руб. Эти гарантии будут направлены для привлечения заемных средств, которые пойдут на покупку стандартного жилья у застройщиков. Жилье будет покупаться для его последующей реализации.

Другой мерой поддержки строительной отрасли стало повышение доступности банковских кредитов для застройщиков, чьи объекты строительства будут введены в 2020 и 2021 годах. Данная доступность может обеспечиваться, путем компенсации ставок по кредитам застройщикам. Чтобы получить такую поддержку, строительные компании должны сохранять численность персонала и гарантировать достройку домов в срок.

Кроме того, президент поручил докапитализировать за счет федерального бюджета Фонд защиты прав граждан - участников долевого строительства на сумму 30 млрд. руб. Эти средства пойдут на восстановление прав обманутых дольщиков. [56]

Для привлечения застройщиков к объектам незавершенного строительства государство может предоставлять застройщику беспроцентный кредит, если он соответствует ряду критериев. К таким критериям можно отнести финансовую устойчивость, опыт участия в строительстве многоквартирных жилых домов не менее трех лет в качестве генподрядчика, застройщика или техзаказчика,

располагать разрешениями на ввод в эксплуатацию как минимум 10000 м² жилья и иметь на счету не менее 10 % от стоимости предстоящего строительства.

В качестве дополнительных гарантий застройщику может выступать освобождение от возведения социальных объектов, либо их выкуп после завершения строительства муниципалитетом, земельные участки под перспективное строительство, льготное подключение к инженерным коммуникациям.

Банкам необходимо обеспечить наличие подразделений или специалистов, обладающих компетенциями и опытом в области взаимодействия по вопросам проектного финансирования, которые должны иметь представление об этапах строительного процесса. Данные специалисты будут связующим звеном между бухгалтерией, отделом строительства, коммерческим отделом и банком. Они будут формировать отчетность по формам банка, графики финансирования и бюджеты. Также необходимо создание внутри банка специального подразделения для оценки готовности объектов по этапам при варианте с поэтапным раскрытием счетов эскроу.

Вышеперечисленные предложения позволят решить проблемы перехода строительной отрасли к проектному финансированию.

2.3 Расчет экономических моделей финансирования жилищного строительства на примере многоквартирных жилых домов

На основании вышесказанного, можно сделать вывод о том, что строительным организациям в условиях перехода к проектному финансированию, с целью сохранения конкурентоспособности, необходимо повышать инвестиционную привлекательность проектов. Для этого следует оптимизировать денежные потоки проекта с учетом фактора времени. Проведем расчеты различных моделей финансирования многоэтажных жилых домов и опытным путем докажем о необходимости выбора наиболее оптимальной. Уменьшив этажность жилого дома с 24 до 16 этажей докажем, что сокращение срока строительства благоприятно влияет на прибыль проекта, а себестоимость строительства, при этом, остается примерно на одном уровне.

2.3.1 Исходные данные для расчета 24-этажного и 16-этажного жилых домов

В качестве примера, примем к расчету финансирование строительства 24-этажный жилой дом класса комфорт, за основу принимаем дом № 1 ЖК «Перья», основные технико-экономические показатели проекта взяты из опубликованной застройщиком проектной декларации [57].

Рыночная стоимость ЗУ (кадастровый номер 24:50:0400149:735) – 20160 тыс. руб. [58].

Стоимость проектных работ определим по сборнику 4.8 «Методика определения стоимости проектных работ в зависимости от стоимости строительства. МРР-4.8.02-18» [59].

Стоимость проектных работ принимаем равной 20233,76 тыс. руб. Продолжительность проектирования принимаем 9 месяцев [60].

Из проектной декларации стоимость подключения к инженерным коммуникациям составляет 8386,05 тыс. руб., стоимость строительства 571575,02 тыс. руб.

Как показал анализ продолжительности строительства по данным ЕИЖС [62], где публикуется фактическое состояние строящихся жилых домов в России, продолжительность строительства, рассчитанная по СНиП 1.04.03-85* не отражает действительность. Аналогичные жилые дома в городе Красноярске (высотой 24 этажа, состоящие из одной блок-секции, без подземной парковки, построенные по монолитной технологии) имеют продолжительность строительства около 23 месяцев, при умеренных непрерывных темпах производства работ.

Исходя из этого, принимаем продолжительность строительства жилого дома 23 месяца. На рисунке 2.2 приведен календарный график производства работ.

Год	2018			2019												2020								
	октябрь	ноябрь	декабрь	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь
	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
Нулевой цикл	■																							
Устройство фундамента	■	■	■																					
Устройство каркаса (1 и 2 этаж)				■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Устройство каркаса 50% (3-12 этажи)																								
Устройство каркаса 100% (13-24 этажи)																								
Устройство кровли																								
Внутренние отделочные работы																								
Наружные отделочные работы																								
Закрытие теплового контура																								
Благоустройство																								

Рисунок 2.2 – Календарный график производства работ для 24-этажного жилого дома

За начало строительства принимаем октябрь 2018 г., ввод в эксплуатацию – сентябрь 2020 г, что обеспечивает минимальную продолжительность с учетом сезонности.

График затрат проекта 24-этажного жилого дома представлен в Приложении В. В затраты проекта включены затраты на приобретение земельного участка, проектирование, подключение к инженерным коммуникациям, строительно-монтажные работы, непредвиденные расходы.

На рисунке 2.3 отражен план продаж для различных моделей финансирования.

За 16-этажный жилой дом принимаем дом комфорт класса, построенный по монолитной технологии, запроектированного на том же земельном участке. Основные технико-экономические показатели проекта приведены в таблице 2.5.

Стоимость строительства принимаем равной 494902 тыс. руб., стоимость подключения к инженерным сетям – 7261 тыс. руб., стоимость ЗУ – 20160 тыс. руб.

Год	2018				2019								2020								2021									
Период	октябрь	ноябрь	декабрь	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	январь	февраль	март
	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36
	4				1				2				3				4				1									
Долевое строительство																														
Продажа жилых помещений																														
Продажа коммерческих помещений																														
Проектное финансирование																														
Продажа жилых помещений																														
Продажа коммерческих помещений																														
Собственные средства																														
Продажа жилых помещений																														
Продажа коммерческих помещений																														

Рисунок 2.3 – План продаж для различных моделей финансирования для 24-этажного жилого дома

Стоимость проектных работ определим по сборнику 4.8 «Методика определения стоимости проектных работ в зависимости от стоимости строительства. МРР-4.8.02-18» [59].

Стоимость проектных работ принимаем равной 18014 тыс. руб. Продолжительность проектирования принимаем 9 месяцев.

По данным ЕИЖС на аналогичные жилые дома в городе Красноярске (высотой 16 этажей, состоящие из одной блок-секции, без парковки, построенные по монолитной технологии) имеют продолжительность строительства около 18 месяцев, при умеренных непрерывных темпах производства работ. Исходя из этого, принимаем продолжительность строительства жилого дома 18 месяцев.

За начало строительства принимаем октябрь 2018 г., ввод в эксплуатацию – март 2020 г, что обеспечивает минимальную продолжительность с учетом сезонности.

График затрат проекта 16-этажного жилого дома представлен в Приложении Г. Основные технико-экономические показатели проекта для 24-этажного и 16-этажного жилых домов сведены в таблицу 2.5.

Таблица 2.5 – Технико-экономические показатели проектов для 24-этажного и 16-этажного жилых домов

Показатель проекта	Ед. изм.	Жилой дом	
		24-этажный	16-этажный
Площадь земельного участка	м ²	7000	7000
Стоимость земельного участка	тыс. руб.	20160	20160

Окончание таблицы 2.5

Показатель проекта	Ед. изм.	Жилой дом	
		24-этажный	16-этажный
Общая площадь здания	м ²	16428,6	14224,8
Количество жилых помещений	шт.	123	112
Площадь жилых помещений	м ²	10483	9546
Количество нежилых помещений	шт.	6	6
Площадь нежилых помещений	м ²	2146	2146
Стоимость строительства	тыс. руб.	571575,02	494902,52
Стоимость подключения к инженерным сетям	тыс. руб.	8386,05	7261,13
Затраты на проектирование	тыс. руб.	20233,76	18014,45

На рисунке 2.4 приведен календарный график производства работ.

Год	2018			2019												2020		
	октябрь	ноябрь	декабрь	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	январь	февраль	март
	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
Период	4			1			2			3			4			1		
Нулевой цикл	■																	
Устройство фундамента	■	■	■	■														
Устройство каркаса (1 и 2 этаж)					■	■	■	■										
Устройство каркаса 50% (3-7 этажи)									■	■	■	■	■					
Устройство каркаса 100% (8-16 этажи)														■	■	■	■	■
Устройство кровли																		
Внутренние отделочные работы																		
Наружные отделочные работы																		
Закрытие теплового контура																		
Благоустройство																		

Рисунок 2.4 – Календарный график производства работ для 16-этажного жилого дома

На рисунке 2.5 отражен план продаж для различных моделей финансирования.

Год	2018			2019												2020								
	октябрь	ноябрь	декабрь	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь
	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
Период	4			1			2			3			4			1			2			3		
Долевое строительство																								
Продажа жилых помещений	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Продажа коммерческих помещений																								
Проектное финансирование																								
Продажа жилых помещений																								
Продажа коммерческих помещений																								
Собственные средства																								
Продажа жилых помещений																								
Продажа коммерческих помещений																								

Рисунок 2.5 – План продаж для различных моделей финансирования для 16-этажного жилого дома

Рассчитаем финансирование жилых домов с применением различных моделей финансирования.

2.3.2 Методика расчета моделей финансирования многоквартирных жилых домов

При расчете моделей финансирования, в затраты проекта включаются: затраты на приобретение земельного участка, проектирование, строительство, подключение инженерных сетей, взносы в компенсационный фонд, налоги (налог на имущество и прибыль) и непредвиденные расходы.

Выручка состоит из выручки от продажи жилых и коммерческих помещений. Жилые помещения, продаваемые до ввода в эксплуатацию, реализуем по договору долевого участия, средства поступают на счет эскроу. После ввода в эксплуатацию продажи происходят напрямую от застройщика и средства поступают на счет застройщика. При долевом строительстве средства, вырученные с продаж жилых помещений направлены на производственные нужды. Коммерческие помещения реализуем после ввода дома в эксплуатацию, напрямую от застройщика.

Расходы на строительство принимаем согласно структуре расходов по этапам (рисунок 2.6).

Взносы в компенсационный фонд, при расчете по модели долевого строительства, приняты в размере 1,2 % от суммы заключаемого ДДУ.

При расчете учитываем следующие налоги:

- налог на прибыль;
- налог на имущество.

Налог на прибыль организаций — это прямой налог, его величина прямо зависит от конечных финансовых результатов деятельности организации.

Налог начисляется на прибыль, которую получила организация, то есть на разницу между доходами и расходами.

Правила налогообложения налогом на прибыль определены в главе 25 Налогового кодекса РФ [63].

Налоговая ставка устанавливается в размере 20 %, отчетным периодом является квартал. В случае, когда расходы превышают доходы, налог на прибыль не платится.

Объектом налогообложения налога на имущество признается недвижимое имущество, учитываемое на балансе организации в качестве объектов основных средств в порядке, установленном для ведения бухгалтерского учета.

Отчетным периодом признается квартал. Налог на имущество рассчитывается по кадастровой стоимости. Налоговую ставку устанавливает субъект РФ [64], для Красноярского края она составляет 2,2 %.

При долевом строительстве, учитываем, что налог на зарегистрированное имущество оплачивает физическое лицо – дольщик.

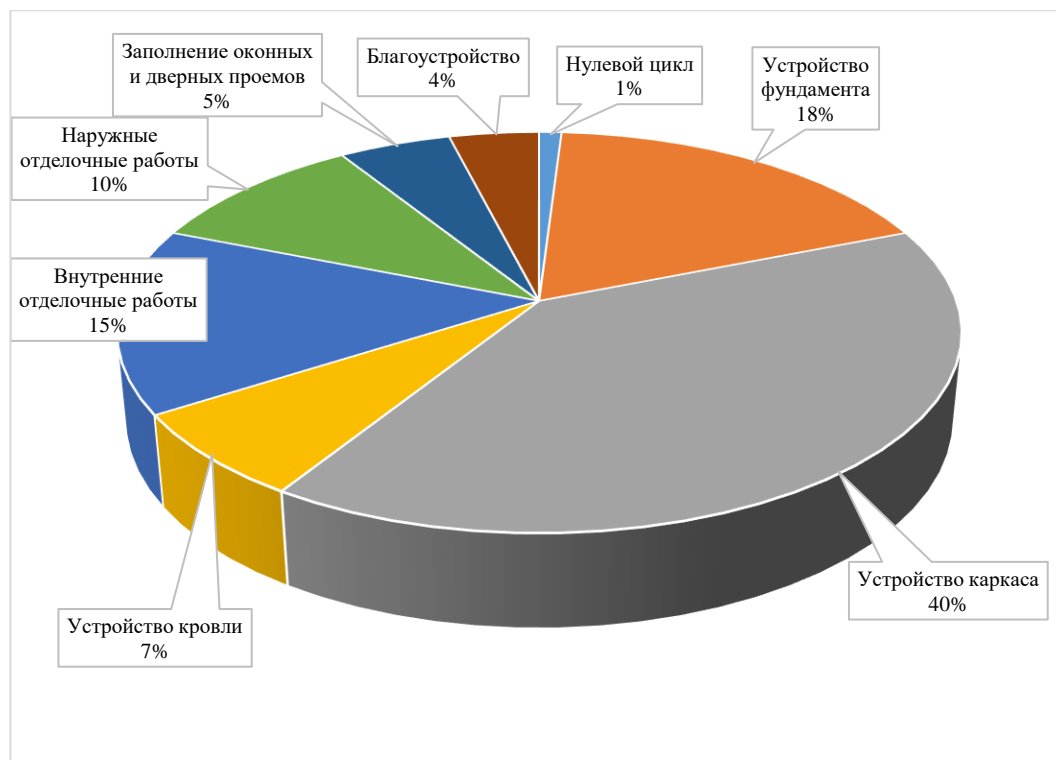


Рисунок 2.6 – Структура расходов на строительство по этапам

По налоговый период 2019 года включительно незавершенный объект строительства физических лиц облагается налогом при выполнении трех обязательных условий (ст. 400, подп. 5 п. 1 ст. 401 НК РФ, письма Минфина от 14.12.2017 № 03-05-06-01/83522, от 27.05.2015 № 03-05-06-01/30444, информация ФНС России от 31.05.2017, приказ Минстроя РФ от 04.04.1992 № 87):

- на объект зарегистрировано право собственности;
- субъект РФ установил в качестве базы для налогообложения кадастровую стоимость или объект относится к облагаемым только на основе кадастровой стоимости по ст. 378.2 НК РФ (административные, торговые, жилые объекты);
- величина стоимости объекта определена.

Застройщик освобождается от налогообложения НДС, т.к. услуги застройщик предоставляет по договору участия в долевом строительстве [65, 66].

Размер непредвиденных средств для включения их в статью расходов принимаем равным 2 % от стоимости строительства жилого дома [67].

Для увязки денежных потоков во времени и более объективной оценки экономической эффективности проектов, рассчитываем чистый дисконтированный доход (*NPV*) и индекс рентабельности инвестиций (*IR*) для каждого варианта финансирования проекта.

Чистый дисконтированный доход (*NPV*) это результирующая величина, полученная при учёте всех исходящих и входящих денежных поступлений анализируемого инвестиционного проекта, приведённая ко времени выполнения подобного анализа (формула (2.7)).

Благодаря тому, что все денежные потоки рассчитываются с учётом рисков и временной стоимости, величину NPV инвестиционного проекта можно охарактеризовать, как стоимость, которая добавляется проектом, либо как совокупную прибыль инвестора.

$$NPV = \sum_{t=0}^N \frac{CF_t}{(1+r)^t} \quad (2.7)$$

где CF – сумма чистого денежного потока в период времени;

t – период времени, за который берется чистый денежный поток;

N – количество периодов, за который рассчитывается инвестиционный проект;

r – ставка дисконтирования.

Величину NPV оцениваем по следующим условиям.

Если $NPV < 0$, то инвестиционный проект дальнейшему рассмотрению не подлежит.

Если $NPV = 0$, то инвестиционный проект не приносит ни прибыли ни убытков.

Если $NPV > 0$, то вложение средств должно принести прибыль.

Индекс рентабельности инвестиций (IRR) — это параметр инвестиционного анализа, который позволяет провести оценку рентабельности инвестиционного проекта и его эффективности.

Индекс рентабельности является относительным показателем, который выражается в виде коэффициента и рассчитывается по формуле (2.8). В экономическом анализе значение этого параметра заключается в том, что он дает возможность спрогнозировать приведенную стоимость от реализации проекта, которая будет получена в расчете на одну условную единицу первоначальных вложений (сколько прибыли приносит каждый руб. вложенных средств).

$$IRR = \frac{NPV}{CF_0} \quad (2.8)$$

где CF_0 – сумма первоначальных инвестиций.

Оценку инвестиционного проекта осуществляем по следующим условиям:

Если $IRR < 1$, то инвестиционный проект исключается из дальнейшего рассмотрения.

Если $IRR = 1$, то доходы инвестиционного проекта равны затратам, проект не приносит ни прибыли ни убытков.

Если $IRR > 1$, то инвестиционный проект принимается для дальнейшего инвестиционного анализа.

Для сравнение проектов, если $IRR_1 > IRR_2$, то уровень эффективности управления капиталом в первом проекте выше, чем во втором. Первый проект имеет большую инвестиционную привлекательность.

Для приведения денежных потоков к текущему моменту времени рассчитаем коэффициент дисконтирования K_d по формуле (2.9).

$$K_d = \frac{1}{(1 + r)^t} \quad (2.9)$$

Ставка дисконтирования r складывается из безрисковой ставки и поправки на риск по формуле (2.10).

$$r = r_r + r_f \quad (2.10)$$

где r_f — безрисковая ставка;

r_r — поправка на риск.

В качестве безрисковой ставки при расчете ставки дисконтирования использована средняя ставка по долгосрочным рублевым депозитам пяти крупнейших российских банков, включая Сбербанк РФ, равная 6,5 %.

Поправка на риск коэффициента дисконтирования определялась экспертным путем для каждого варианта финансирования.

Для определения поправки на риск учитывались следующие виды рисков:

- чистые риски — природно-естественные, экологические, политические, транспортные и часть коммерческих рисков (имущественные, производственные, торговые). Данный фактор риска оценивается в пределах 0–3 % и был принят в размере 2,5 %

- финансовые риски — риски, связанные с покупательной способностью денег (инфляционный, валютный и риск ликвидности), и риски, связанные с вложением капитала (инвестиционные риски). Данный фактор риска оценивается в пределах 0–5 % и был принят в размере 4 %.

- риск упущенной выгоды — это риск наступления косвенного финансового ущерба (неполучения прибыли) в результате неосуществления какого-либо мероприятия. Данный фактор риска оценивается в пределах 0–4 %. Прогнозируемость и стабильность доходов в строительном бизнесе достаточно высокая, поэтому данный фактор был оценен в 2 %.

- риск прямых финансовых потерь включает риски всех видов неплатежей и банкротства тех или иных участников инвестиционных проектов. Данный фактор риска оценивается в пределах 0–5 %. Принят в размере 2 %.

- прочие собственные риски. Данный фактор риска оценивается в пределах 0–5 % и учитывает вероятность влияния на получение прогнозируемых доходов других специфических рисков, присущих конкретному инвестиционному проекту и его участникам. Принимаем данный показатель на уровне 2,5 %.

Таким образом, ставка дисконтирования, определенная методом кумулятивного построения, составила 19,5 %.

Расчет ведем по нескольким моделям финансирования:

1. долевое строительство;

2. классическое проектное финансирование
- 2.1. размер собственного капитала требуемый минимальный – 15 %;
- 2.2. размер собственного капитала определяет старт продаж;
3. классическое проектное финансирование и применение депозитного счета;
4. проектное финансирование с поэтапным раскрытием эскроу счетов;
5. финансирование за счет собственного капитала;
6. финансирование за счет собственного капитала и применение депозитного счета.

Опишем принципы расчета вышеперечисленных моделей финансирования.

Средняя стоимость жилых помещений соответствует конкурентному уровню цен в городе. За конечную стоимость жилых помещений принимаем 75000 руб./м². В расчетах 24- и 16-этажных домов среднюю стоимость квартир сохраняем на одном уровне для достоверного сравнения эффективности принятых мер.

Долевое строительство.

Долевое строительство имело широкое применение в России до 2019 года. Для добросовестных застройщиков, такой вид финансирования являлся самым оптимальным, поскольку потребитель являлся инвестором, т.е. такое сотрудничество было взаимовыгодно обоим сторонам. Произведем расчет модели финансирования при долевом строительстве для дальнейшего сравнения показателей с другими моделями.

При долевом строительстве продажа квартир начинается сразу и при минимальной цене, для того чтобы привлечь покупателя и снизить сумму вложенных собственных средств. Таким образом, застройщик низкой стоимостью квартир компенсирует риск незавершенного строительства. По окончании строительства стоимость квартир значительно вырастает, поскольку риск исчезает. Застройщик платит взносы в компенсационный фонд, в размере 1,2% от стоимости квартир по ДДУ. Продажи при данной модели ведутся 2 квартала после введения дома в эксплуатацию. Размер собственных средств определяет период, в котором средства, вырученные с продаж, полностью покрывают затраты на строительство. На рисунках 2.7 и 2.8 представлены графики изменения стоимости жилых помещений по периодам.

Классическое проектное финансирование.

Данная модель финансирования предлагается в качестве стандартного варианта финансирования. Для оптимизации денежных потоков, придерживаемся стратегии финансирования, согласно которой, в начале строительства вкладываем собственные средства, в объеме 15 % от стоимости проекта [38].

Ставки по кредиту для застройщика принимаем следующие [38]:

- базовая ставка 12 % — к части кредита сверх суммы средств на эскроу;

- специальная ставка 6 % — к части кредита в пределах суммы средств на эскроу;
- дополнительное снижение ставки при превышении суммы средств на эскроу над выбранным кредитом.

На рисунках 2.9 и 2.10 представлены графики изменения стоимости жилых помещений по периодам.

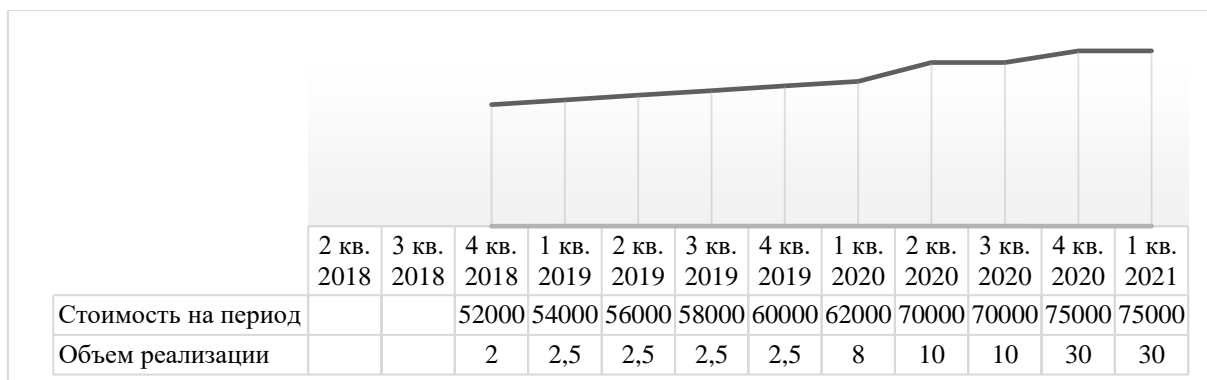


Рисунок 2.7 – График изменения стоимости реализации квартир при долевом строительстве для 24-этажного жилого дома

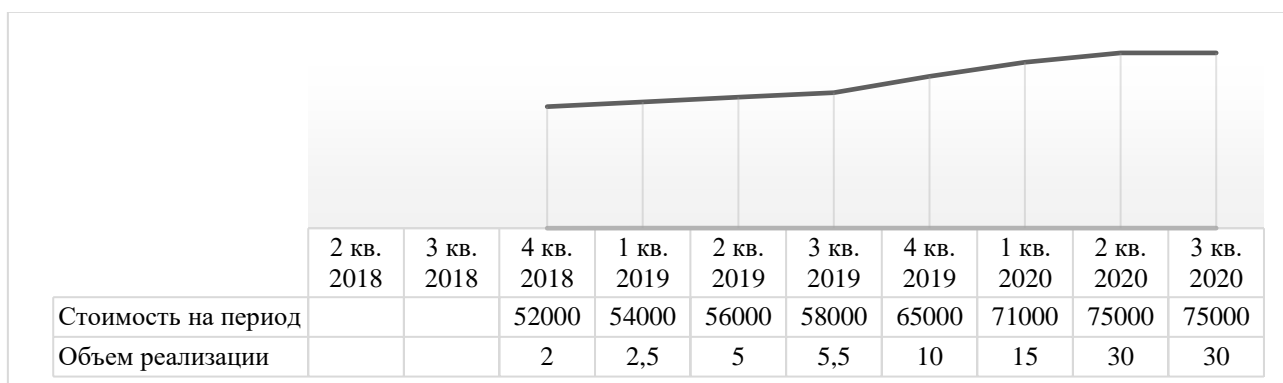


Рисунок 2.8 – График изменения стоимости реализации квартир при долевом строительстве для 16-этажного жилого дома

Классическое проектное финансирование (размер собственного капитала совпадает со стартом продаж).

Данная модель совпадает с предыдущей, однако финансирование собственными средствами происходит до момента старта продаж. Старт продаж соответствует этапу строительства 50 % каркаса здания. График изменения стоимости квартир принимаем, как и в варианте с классическим проектным финансированием.

Классическое проектное финансирование и применение депозитного счета.

Данная модель финансирования заключается в следующем. Застройщик, получает проектное финансирование, т.е. открывает кредитную линию в банке, а при продаже жилых помещений использует эскроу счета. Однако, различие в том, что застройщик размещает собственные средства на депозитном счете. Объем собственного капитала определяет старт продаж, который соответствует

этапу строительства 50 % каркаса здания. Снятие средств происходит по мере производственной необходимости. На остаток на счету начисляется процент, в размере 6,5 % в год. График изменения стоимости квартир принимаем, как и в варианте с классическим проектным финансированием.

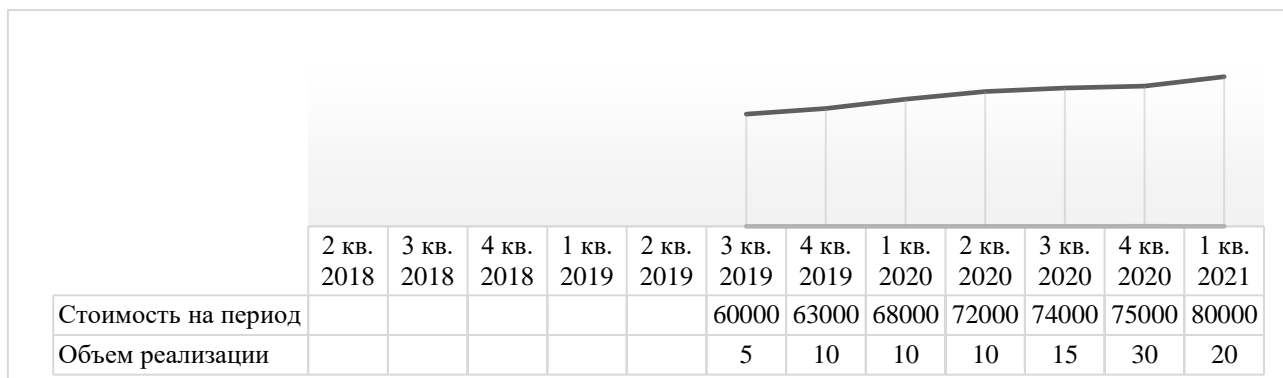


Рисунок 2.9 – График изменения стоимости реализации квартир при проектном финансировании для 24-этажного жилого дома

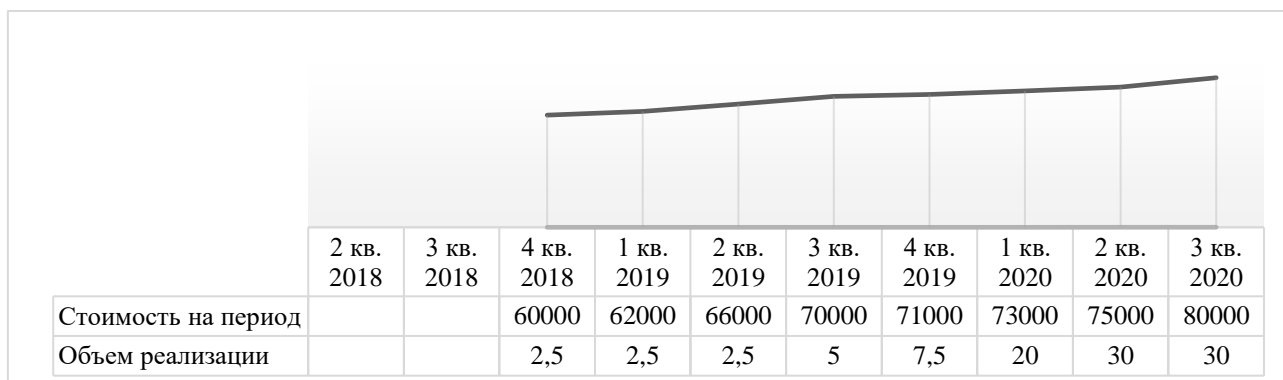


Рисунок 2.10 – График изменения стоимости реализации квартир при проектном финансировании для 16-этажного жилого дома

Проектное финансирование с поэтапным раскрытием эскроу счетов

Застройщик получает проектное финансирование, согласовывает с банком структуру раскрытия эскроу счетов по этапам строительства (таблица 2.2). Средства со счетов эскроу списываются согласно утвержденной структуре, при этом кредитная ставка считается, как и при классическом проектном финансировании, т.е. с использованием базовой и специальной ставки. При отсутствии или недостатке средств на счетах, необходимая сумма финансирования относится к заемным средствам и считается так же как при проектном финансировании. В ходе реализации проекта застройщик своевременно предоставляет отчетность о своей финансовой состоятельности, акты работ. Объем собственного капитала определяет старт продаж, который соответствует этапу строительства половины каркаса здания.

Примерная структура этапов раскрытия счетов эскроу представлена в таблице 2.2, более точная структура уточняется на стадии заключения договора с банком.

Финансирование за счет собственного капитала.

При данной модели финансирования, застройщик не обращается к заемным средствам, а финансирует строительство за счет собственного капитала. Реализация квартир начинается после ввода дома в эксплуатацию по рыночной стоимости.

На рисунках 2.11 и 2.12 представлены графики изменения стоимости жилых помещений по периодам.

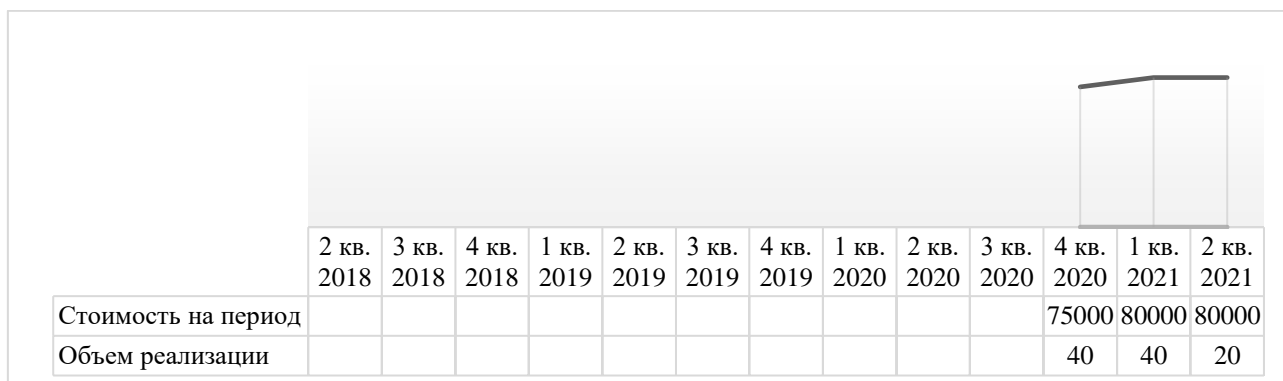


Рисунок 2.11 – График изменения стоимости реализации квартир при финансировании за счет собственного капитала для 24-этажного жилого дома

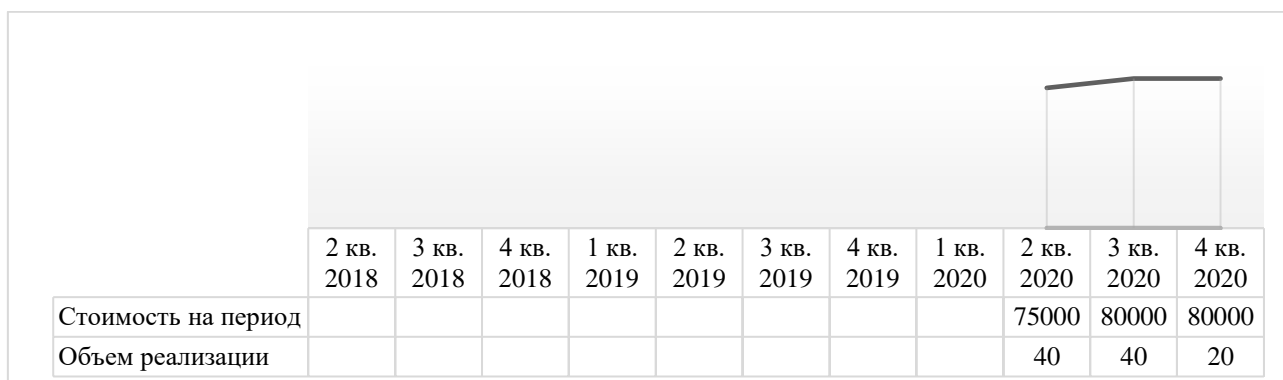


Рисунок 2.12 – График изменения стоимости реализации квартир при финансировании за счет собственного капитала для 16-этажного жилого дома

Финансирование за счет собственного капитала и применение депозитного счета.

Данная модель финансирования позволяет использовать собственные средства наиболее рационально, с использованием банковского инструмента. Она повторяет предыдущую модель, однако застройщик размещает средства на депозитном счете, а снятие происходит по мере производственной необходимости. График изменения стоимости квартир принимаем, как и в модели финансированием за счет собственного капитала.

Расчеты моделей финансирования для 24-этажного и 16-этажного жилых домов представлены соответственно в Приложениях Б и В.

2.3.3 Результаты расчета моделей финансирования многоквартирных жилых домов

Показатели инвестиционных проектов 24-этажного и 16-этажного жилых домов при различных моделях финансирования сведены в таблицы 2.6 и 2.8.

На основании расчета можно сделать вывод о том, что при отказе от долевого строительства и использовании классического механизма проектного финансирования инвестиционная привлекательность проекта имеет отрицательную динамику. Так, рентабельность проекта уменьшается с 21,3 % до 17,43 %, чистая прибыль застройщика уменьшается примерно на 15 % (ввиду появления кредитной нагрузки), себестоимость строительства вырастает на 6,6 %. Таким образом, можно судить о необходимости увеличения инвестиционной привлекательности проекта.

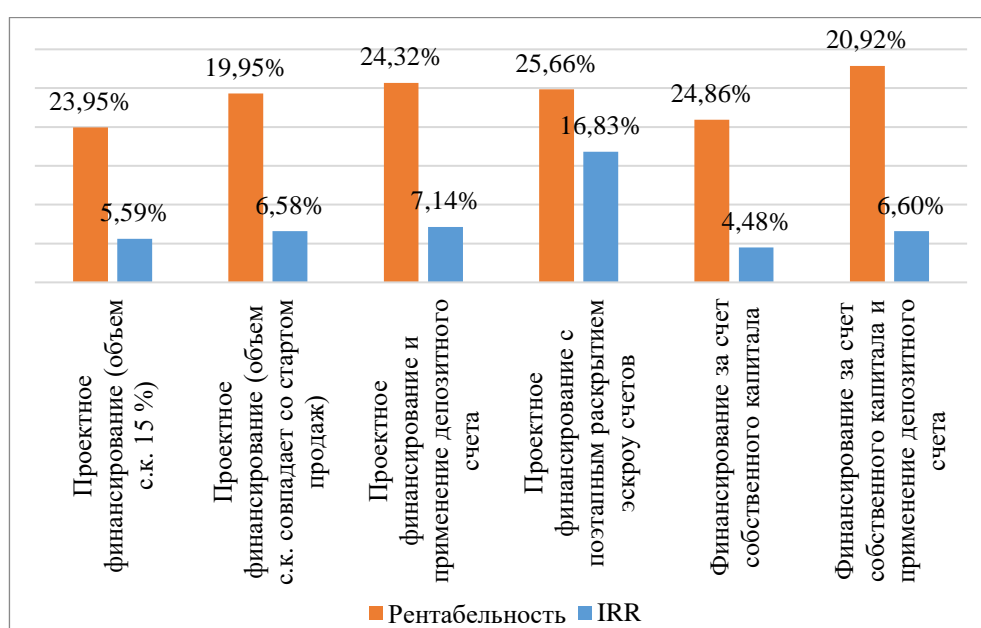


Рисунок 2.13 – Рентабельность и индекс рентабельности инвестиций проекта 24-этажного жилого дома

Как показал расчет, для того, чтобы придерживаться выбранной стратегии продаж (старт продаж совпадает с завершением строительства 50 % каркаса), застройщику необходимо иметь объем собственных средств в размере 35 % от стоимости проекта. Увеличение объема собственного капитала позволит увеличить чистую прибыль проекта на 20 %, а себестоимость строительства снизить до 2,0 % (в сравнении с объемом собственного капитала равным 15 % от стоимости проекта). Таким образом, экономический эффект проекта будет примерно равен долевному строительству, несмотря на то, что объем вложенных собственных средств снижен на 44 % (рисунки 2.15-2.18). Следовательно, застройщику, для получения наибольшей экономической выгоды, необходимо увеличивать размер собственного капитала при финансировании проекта. В дальнейших расчетах, принимаем размер собственного капитала равным сумме средств, необходимых до старта продаж (для каждого проекта индивидуален).

Таблица 2.6 – Финансово-экономические показатели проекта 24-этажного жилого дома при различных моделях финансирования

Показатель	Ед. изм.	Долевое строительство	Проектное финансирование (объем с.к. 15 %)	Проектное финансирование (объем с.к. совпадает со стартом продаж)	Проектное финансирование и применение депозитного счета	Проектное финансирование с поэтапным раскрытием эскроу счетов	Финансирование за счет собственного капитала	Финансирование за счет собственного капитала и применение депозитного счета
Затраты	тыс.руб.	793606	848891	809796	809796	806257	876742	876742
Выручка	тыс.руб.	983648	1018242	1006711	1006711	1006711	1060174	1060174
Прибыль от продаж	тыс.руб.	190042	169351	196915	196915	200454	183432	183432
Прибыль от размещения на депозите	тыс.руб.	-	-	-	10869	-	-	60715
Рентабельность	%	23,95%	19,95%	24,32%	25,66%	24,86%	20,92%	27,85%
Срок реализации		3 года	3 года	3 года	3 года	3 года	3 года 1 кв	3 года 1 кв
Срок окупаемости		2 года 3 кв.	2 года 3 кв.	2 года 3 кв.	2 года 3 кв.	2 года 1 кв.	2 года 3 кв	3 года 2 кв
Вложение средств, в т.ч.								
Собственные	тыс.руб.	365778	110598	254833	254833	254833	631959	631959
Заемные	тыс.руб.	-	521361	377126	377126	339040	-	-
Рентабельность на собственные средства	%	51,96%	153,12%	77,27%	81,54%	78,66%	29,03%	38,63%
Рентабельность на вложенные средства	%	51,96%	26,80%	31,16%	32,88%	33,75%	29,03%	38,63%
Годовая доходность собственного капитала	%	12,99%	38,28%	19,32%	20,38%	19,67%	7,26%	9,66%
Ставка дисконтирования	%	19,50%	19,50%	19,50%	19,50%	19,50%	19,50%	19,50%
NPV	тыс.руб.	181341	161014	188188	199004	503830	172740	232960
IRR	%	6,34%	5,59%	6,58%	7,14%	16,83%	4,48%	6,60%
IRR собственного капитала	%	6,34%	14,15%	15,56%	22,14%	5,57%	4,48%	6,60%
Себестоимость строительства	руб./кв.м.	48306	51672	49292	49292	49076	53367	53367

Окончание таблицы 2.6

Показатель	Ед. изм.	Долевое строительство	Проектное финансирование (объем с.к. 15 %)	Проектное финансирование (объем с.к. совпадает со стартом продаж)	Проектное финансирование и применение депозитного счета	Проектное финансирование с поэтапным раскрытием эскроу счетов	Финансирование за счет собственного капитала	Финансирование за счет собственного капитала и применение депозитного счета
Прирост себестоимости строительства относительно долевого строительства	%	-	6,5%	2,0%	2,0%	1,6%	9,5%	9,5%

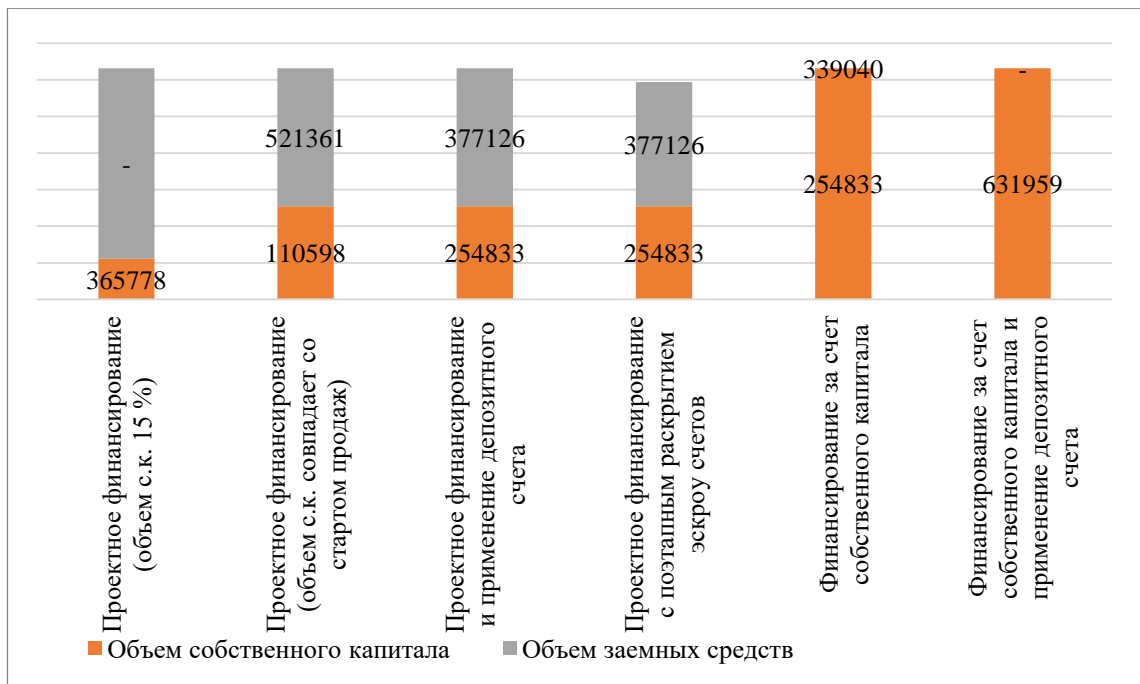


Рисунок 2.14 – Структура объемов собственных и заемных средств проекта 24-этажного жилого дома при различных моделях финансирования, тыс. руб.

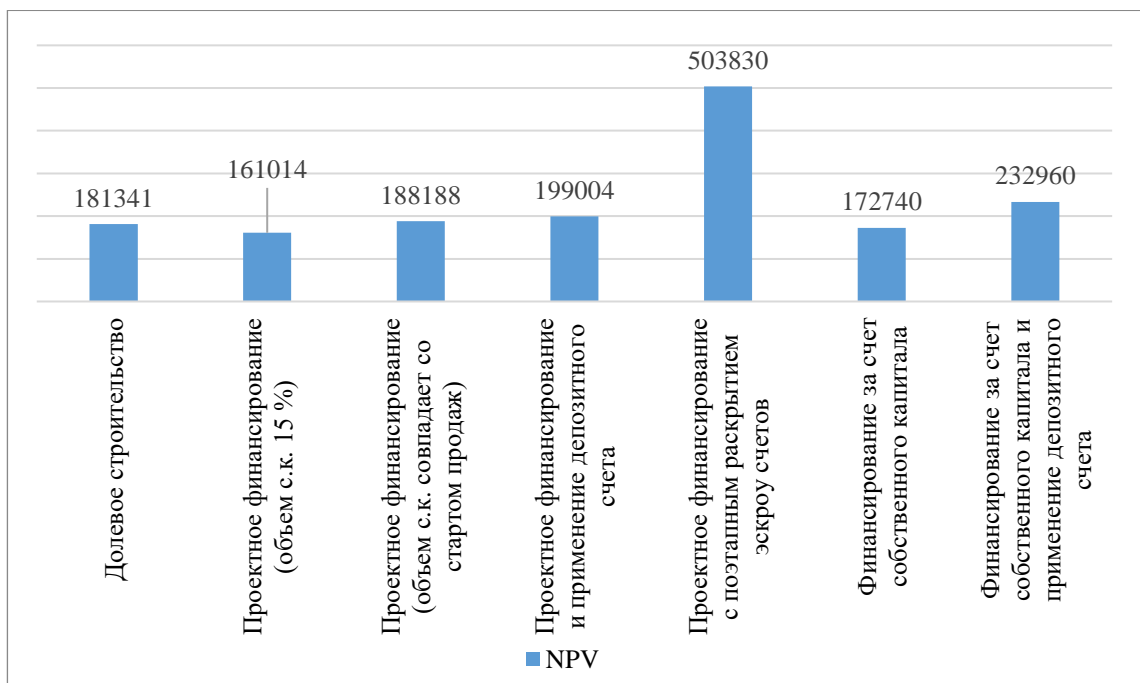


Рисунок 2.15 – Чистый дисконтированный доход проекта 24-этажного жилого дома при различных моделях финансирования, тыс. руб.

Применение банковского депозита в проектном финансировании позволит застройщику снизить объем собственного капитала в проекте, увеличить рентабельность проекта, а прирост себестоимости строительства (относительно долевого строительства) составит 2,0 %.

Модель финансирования с поэтапным раскрытием эскроу счетов позволила снизить объем заемных средств, а значит и кредитную нагрузку проекта. Застройщик сохраняет объем собственного капитала в проекте, а банк

снижает объем финансирования на 10-12 % за счет раскрытия эскроу счетов. Рентабельность проекта при этом увеличивается до 24,9 %, рентабельность на собственные и вложенные средства имеют тенденцию к росту, что выгодно не только застройщику, но и банку. Срок окупаемости при данной модели финансирования снижается на 2 квартала, а себестоимость строительства увеличилась, по сравнению с долевым строительством, на 1,6 %.

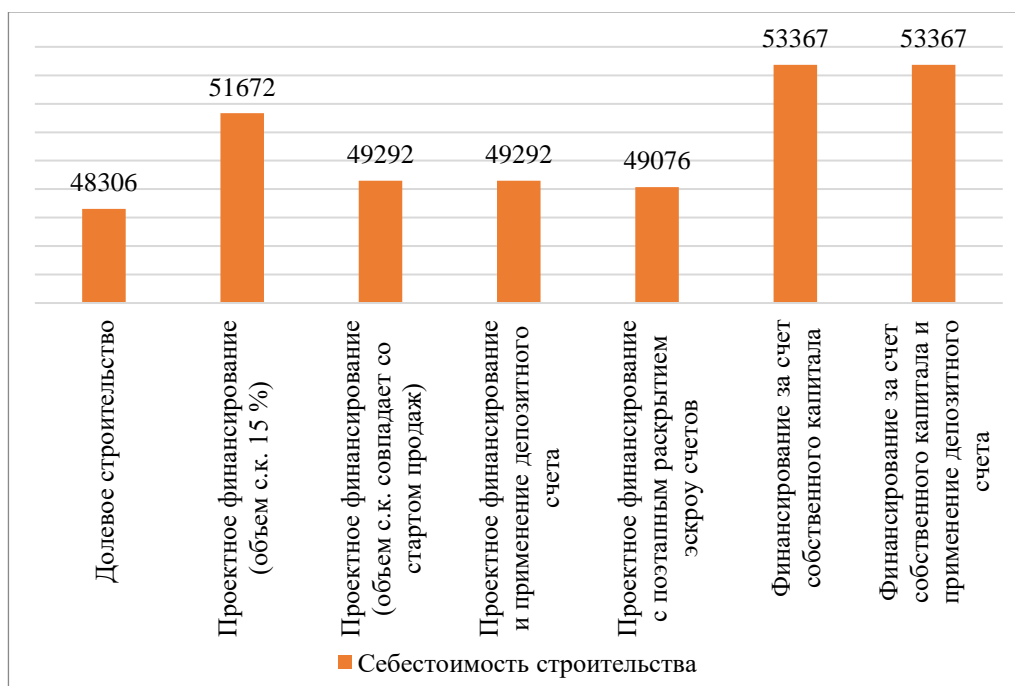


Рисунок 2.15 – Себестоимость строительства проекта 24-этажного жилого дома при различных моделях финансирования, руб./м²

Таким образом, видим, что модель финансирования с поэтапным раскрытием счетов является самой оптимальной, поскольку уменьшается объем вложенных средств, увеличивается реальная прибыль проекта, при этом показатели проекта удовлетворяют требованиям банка, что говорит об его инвестиционной привлекательности.

Как сказано выше, банк будет заинтересован в поэтапном раскрытии эскроу счетов в случае, если застройщик сможет доказать свою финансовую устойчивость, а риск банкротства будет отсутствовать. Рассчитаем показатели финансовой устойчивости проекта, по формулам (2.1-2.3). Принимаем к расчету полный 2020 год. Результаты занесем в таблицу 2.7.

Таблица 2.7 – Показатели финансовой устойчивости инвестиционного проекта 16-этажного жилого дома при проектном финансировании с поэтапным раскрытием счетов

Показатель финансовой устойчивости	Значение
Ои	1,00
Ци	0,01
Кд	0,47

По результатам расчетов, значения показателей $O_{и}$ и $C_{и}$ больше 0, показатель $K_{д}$ меньше 2,5, таким образом можно судить о финансовой устойчивости застройщика.

На основании расчета данной модели финансирования можно сделать вывод о целесообразности внедрения механизма финансирования с поэтапным раскрытием эскроу счетов, поскольку он обеспечивает инвестиционную привлекательность, а риски несостоятельности застройщика минимальны.

Строительство за счет собственных средств не является привлекательной моделью с точки зрения рентабельности собственного капитала. Данный недостаток можно минимизировать, прибегнув к депозитным счетам, которые позволят увеличить реальную прибыль проекта на 40 %, а внутреннюю норму доходности проекта на 2,1 %. Прирост себестоимости строительства составляет 9,5 % относительно долевого строительства. Для большинства застройщиков финансирование за свой счет не является приоритетным, т.к. по данным ДОМ.РФ, в 2018 году собственные средства застройщиков в общем объеме финансирования долевого строительства составляли всего около 8 %, 12 % - кредиты и 80 % - поток средств покупателей [68].

Рассмотрим результаты расчета различных моделей финансирования 16-этажного жилого дома (таблица 2.8).

В целом, динамика экономических показателей инвестиционного проекта при различных моделях финансирования повторяет динамику финансирования 24-этажного жилого дома (рисунки 2.16-2.19). Самой выгодной моделью финансирования рассматриваемого проекта является проектное финансирование с поэтапным раскрытием эскроу счетов. В данном примере, при переходе к проектному финансированию, прирост себестоимости строительства относительно долевого строительства составляет 7,3 %, а реальная прибыль проекта падает на 19 %.

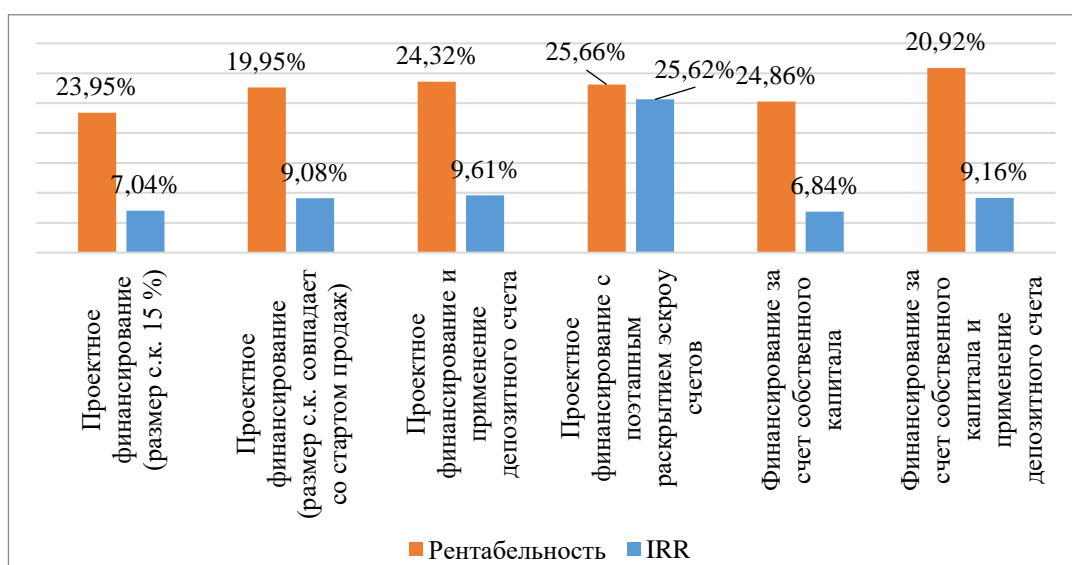


Рисунок 2.16 – Рентабельность и индекс рентабельности инвестиций проекта 24-этажного жилого дома

Таблица 2.8 – Финансово-экономические показатели проекта 16-этажного жилого дома при различных моделях финансирования

Показатель	Ед. изм.	Долевое строительство	Проектное финансирование (объем с.к. 15 %)	Проектное финансирование (объем с.к. совпадает со стартом продаж)	Проектное финансирование и применение депозитного счета	Проектное финансирование с поэтапным раскрытием эскроу счетов	Финансирование за счет собственного капитала	Финансирование за счет собственного капитала и применение депозитного счета
Затраты	тыс.руб.	696458	751301	726429	726429	723534	765676	765676
Выручка	тыс.руб.	887862	926952	926952	926952	926952	959169	959169
Прибыль от продаж	тыс.руб.	191404	175652	200523	200523	203418	193493	193493
Прибыль от размещения на депозите	тыс.руб.	-	-	-	6995	-	-	43101
Рентабельность	%	27,48%	23,38%	27,60%	28,57%	28,11%	25,27%	30,90%
Срок реализации		2 года 2 кв.	2 года 2 кв.	2 года 2 кв.	2 года 2 кв.	2 года 2 кв.	2 года 3 кв.	2 года 3 кв.
Срок окупаемости		2 года 1 кв.	2 года	2 года 1 кв.	2 года 1 кв.	1 года 3 кв.	2 года 1 кв.	2 года 1 кв.
Вложение средств, в т.ч.								
Собственные	тыс.руб.	309748	82611	188660	188660	188660	550742	550742
Заемные	тыс.руб.	-	468130	362081	362081	321980	-	-
Рентабельность на собственные средства	%	61,79%	212,62%	106,29%	110,00%	107,82%	35,13%	42,96%
Рентабельность на вложенные средства	%	61,79%	31,89%	36,41%	37,68%	39,84%	35,13%	42,96%
Годовая доходность собственного капитала	%	15,45%	53,16%	26,57%	27,50%	26,96%	8,78%	10,74%
Ставка дисконтирования	%	19,50%	19,50%	19,50%	19,50%	19,50%	19,50%	19,50%
NPV	тыс.руб.	184878	154766	193532	200499	519239	185302	228120
IRR	%	9,48%	7,04%	9,08%	9,61%	25,62%	6,84%	9,16%
IRR собственного капитала	%	9,48%	34,10%	24,66%	24,22%	23,22%	6,84%	9,16%
Себестоимость строительства	руб./кв.м.	48961	52816	51068	51068	50864	53827	53827

Окончание таблицы 2.8

Показатель	Ед. изм.	Долевое строительство	Проектное финансирование (объем с.к. 15 %)	Проектное финансирование (объем с.к. совпадает со стартом продаж)	Проектное финансирование и применение депозитного счета	Проектное финансирование с поэтапным раскрытием эскроу счетов	Финансирование за счет собственного капитала	Финансирование за счет собственного капитала и применение депозитного счета
Прирост себестоимости строительства относительно долевого строительства	%	-	7,3%	4,1%	4,1%	3,7%	9,0%	9,0%

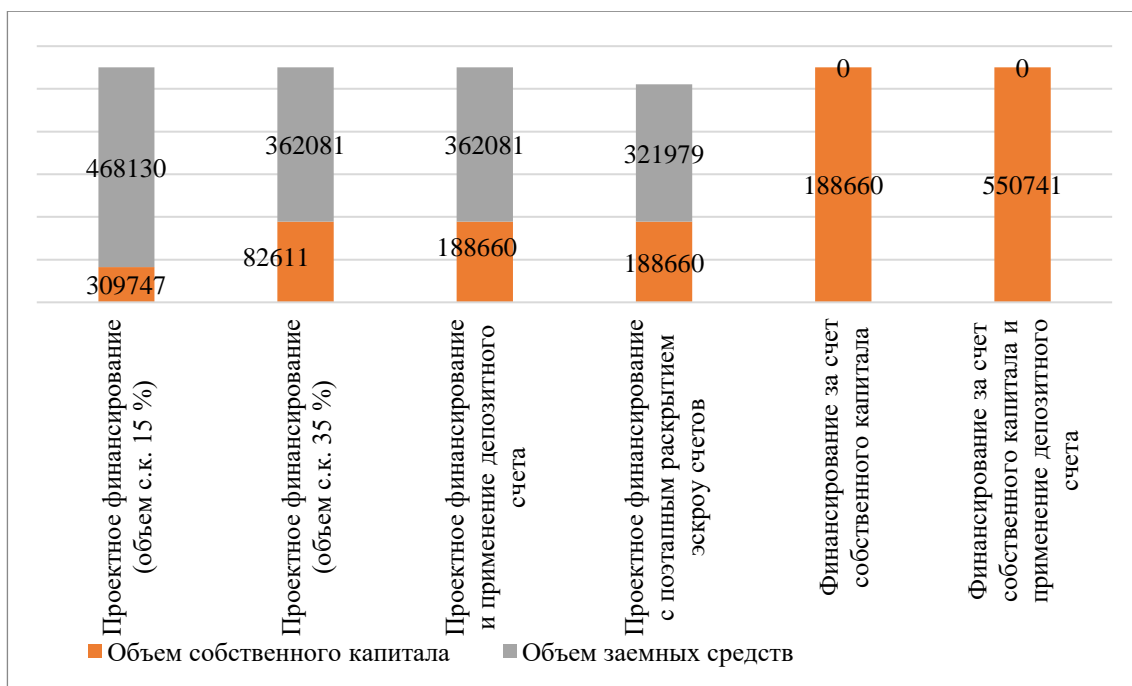


Рисунок 2.17 – Структура объемов собственных и заемных средств проекта 16-этажного жилого дома при различных моделях финансирования, тыс. руб.

При выбранной стратегии продаж (застройщик обращается к проектному финансированию при завершении строительства 50 % каркаса здания), застройщику необходимо иметь объем собственных средств в размере 34 % от стоимости проекта. Увеличение объема собственного капитала позволит увеличить чистую прибыль проекта на 25 %, а прирост себестоимости строительства снизить на 3,2 % (в сравнении с объемом собственного капитала равным 15 % от стоимости проекта).

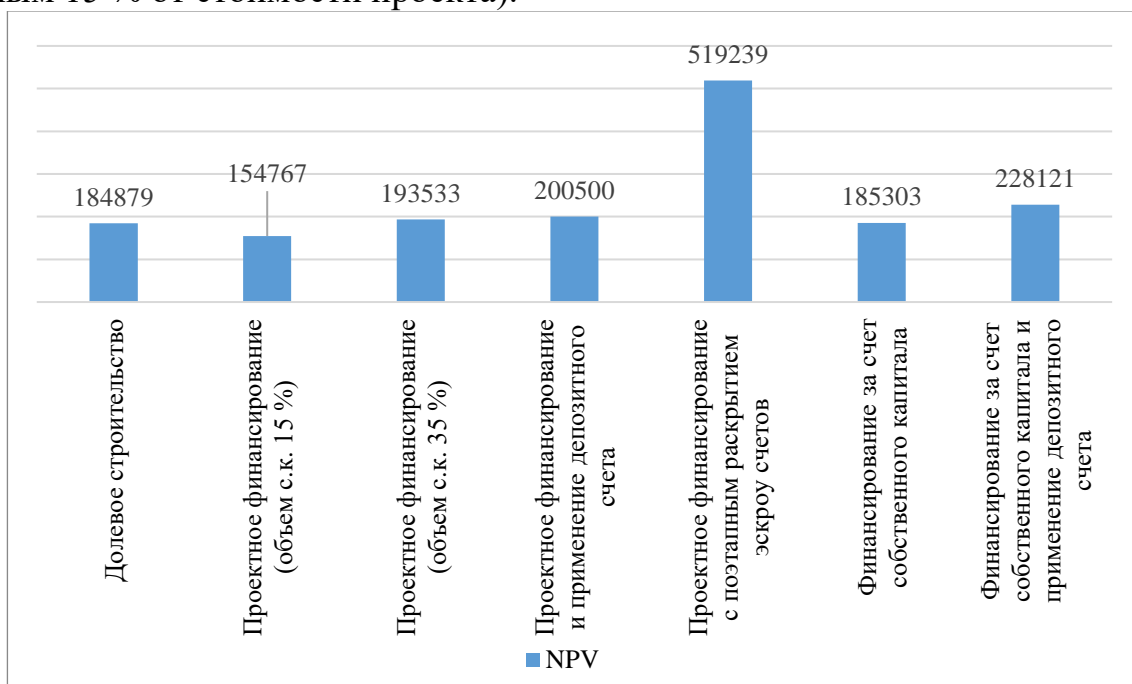


Рисунок 2.18 – Чистый дисконтированный доход проекта 16-этажного жилого дома при различных моделях финансирования, тыс. руб.

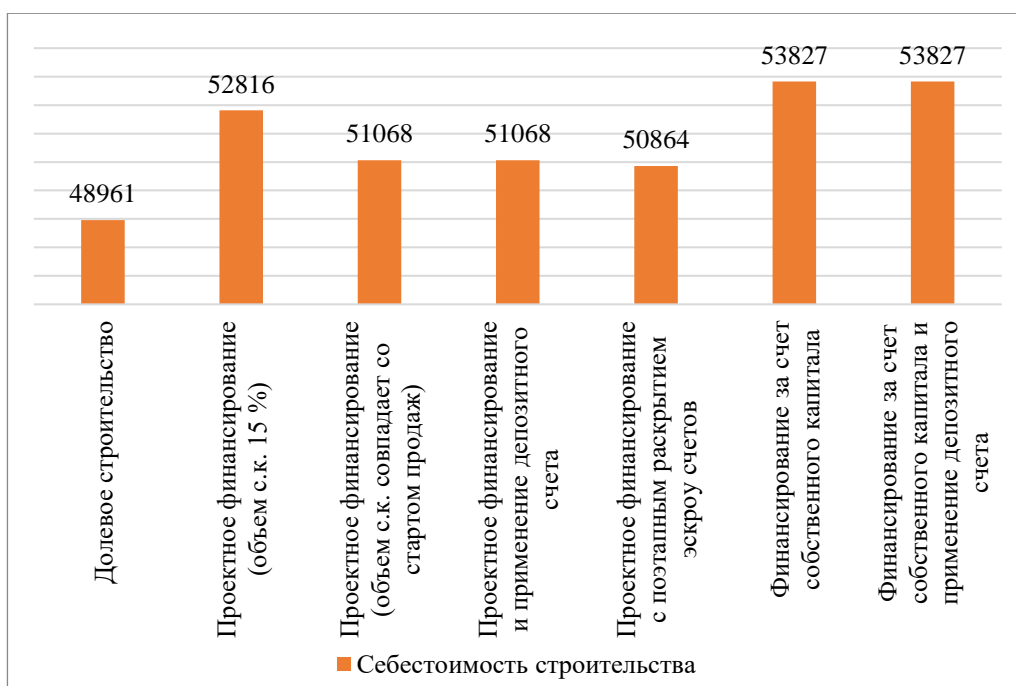


Рисунок 2.19 – Себестоимость строительства проекта 16-этажного жилого дома при различных моделях финансирования, руб./м²

Применение банковского депозита в проектном финансировании позволило застройщику снизить объем собственного капитала в проекте, увеличить рентабельность проекта, а прирост себестоимости строительства (относительно долевого строительства) составил 4,1 %.

Модель финансирования с поэтапным раскрытием эскроу счетов позволила снизить объем заемных средств, а значит и кредитную нагрузку проекта. Застройщик сохраняет объем собственного капитала в проекте, а банк снижает объем финансирования на 10-12 % за счет раскрытия эскроу счетов. Рентабельность проекта при этом увеличивается до 28,1 %, рентабельность на собственные и вложенные средства имеют тенденцию к росту, что выгодно не только застройщику, но и банку. Себестоимость строительства увеличилась, по сравнению с долевым строительством, на 3,7 %.

Таким образом, можно выделить приоритетные модели финансирования для застройщика.

В случае, минимального объема собственных средств, застройщику более выгодно применять проектное финансирование в сочетании с депозитным счетом. Это позволит увеличить финансово-экономические показатели проекта, по сравнению с обычным проектным финансированием, рентабельность на 1,5 %, индекс рентабельности инвестиций на 0,5 %, чистый дисконтированный доход увеличится на 30 %. Данная модель не является приоритетной, поскольку минимальный объем собственных в стоимости проекта обеспечивает малую экономическую устойчивость проекта (что необходимо для получения проектного финансирования).

Приоритетной моделью финансирования является проектное финансирование с увеличением объема вложенных собственных средств. Данная модель, позволяет увеличить рентабельность проекта на 4,5 %, прирост себестоимости строительства удается снизить, относительно долевого строительства, с 7,1 (для классического проектного финансирования) до 4,1 %, а чистый дисконтированный доход увеличивается на 25 % (показатели даны с учетом увеличения собственного капитала на 20 %). Такая тенденция прослеживается из-за снижения расходов по выплате процентов за кредит. Экономическая устойчивость проекта при данной модели является высокой, поскольку застройщик обращается к проектному финансированию не сразу. За данное время строительная организация создает имидж и репутацию объекта строительства (за счет строительства в соответствии с установленными сроками или опережающими темпами – является важным показателем для кредитора и потребителя, рекламных кампаний – важно для стратегии продаж). Иными словами, застройщик подготавливает за это время «благоприятную атмосферу» для получения кредита и максимального снижения кредитной нагрузки на проект.

Самой выгодной, из предложенных в исследовании моделей финансирования, является проектное финансирование с поэтапным раскрытием эскроу счетов. Данная модель позволяет увеличить рентабельность проекта на 4,7 %, прирост себестоимости строительства удается снизить, относительно долевого строительства, с 7,1 (для классического проектного финансирования) до 3,7 %, а чистый дисконтированный доход увеличивается более чем в два раза (показатели даны с учетом увеличения собственного капитала на 20 %). Модель является экономически выгодной не только для застройщика, но и для банка – объем заемных средств относительно классического проектного финансирования снизился на 13 %. Экономическая устойчивость проекта при данной модели является высокой, поскольку застройщик обращается к проектному финансированию не сразу, а финансирует строительство за счет собственных средств первые этапы строительства. Таким образом, объединение проектного финансирования вышеуказанной модели и поэтапного раскрытия эскроу счетов образует наиболее оптимальную и экономически выгодную модель финансирования.

При сравнении двух проектов (рисунки 2.20-2.20), очевидно, что финансирование 16-этажного жилого дома обеспечивает получение большей прибыли. Так, рентабельность проекта, по сравнению с 24-этажным домом, увеличивается на 6-6,8 %, чистую прибыль можно увеличить на 7,8-22,8 % в зависимости от модели финансирования, индекс рентабельности увеличивается на 3,1-9,2 %. Себестоимость строительства увеличилась в среднем на 3 % (в связи с уменьшением жилой площади).

Строительство 16-этажного жилого дома более выгодно застройщику, поскольку из-за уменьшения объема жилого дома, сократился срок строительства, что повлекло за собой естественное сокращение срока проектного финансирования. Сокращение кредитной нагрузки на проект позволило

повысить рентабельность проекта и увеличить чистый дисконтированный доход. Иными словами, уменьшение этажности жилого дома позволило при меньшем вложении собственных средств получить большую прибыль. Следовательно, учет фактора времени имеет прямую связь с экономическим эффектом реализации проекта.

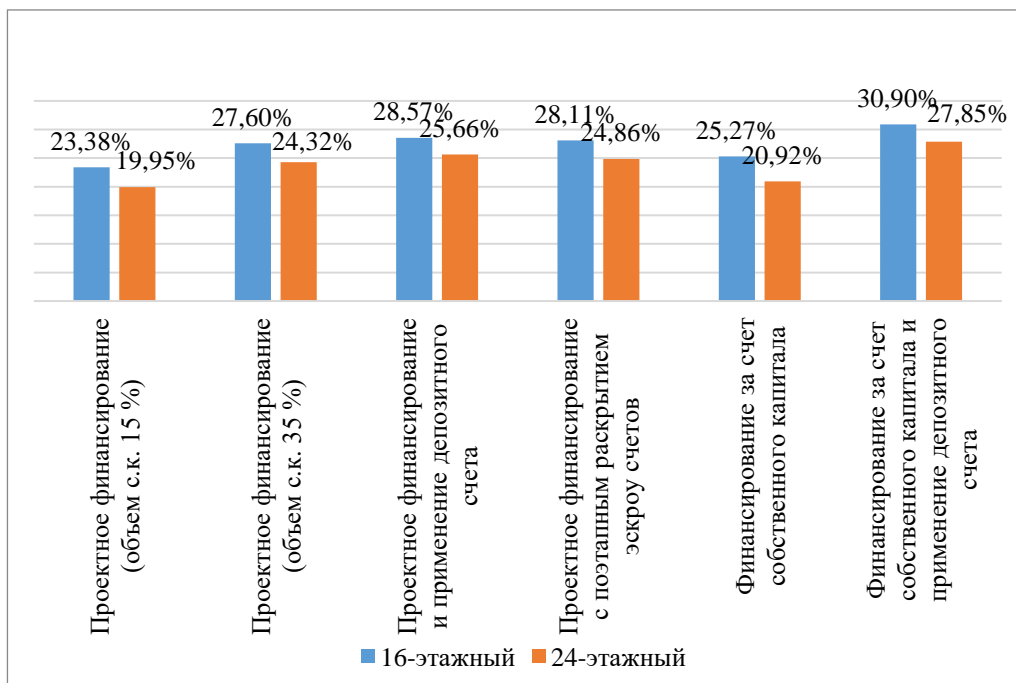


Рисунок 2.20 – Рентабельность проектов 24- и 16-этажного жилых домов при различных моделях финансирования

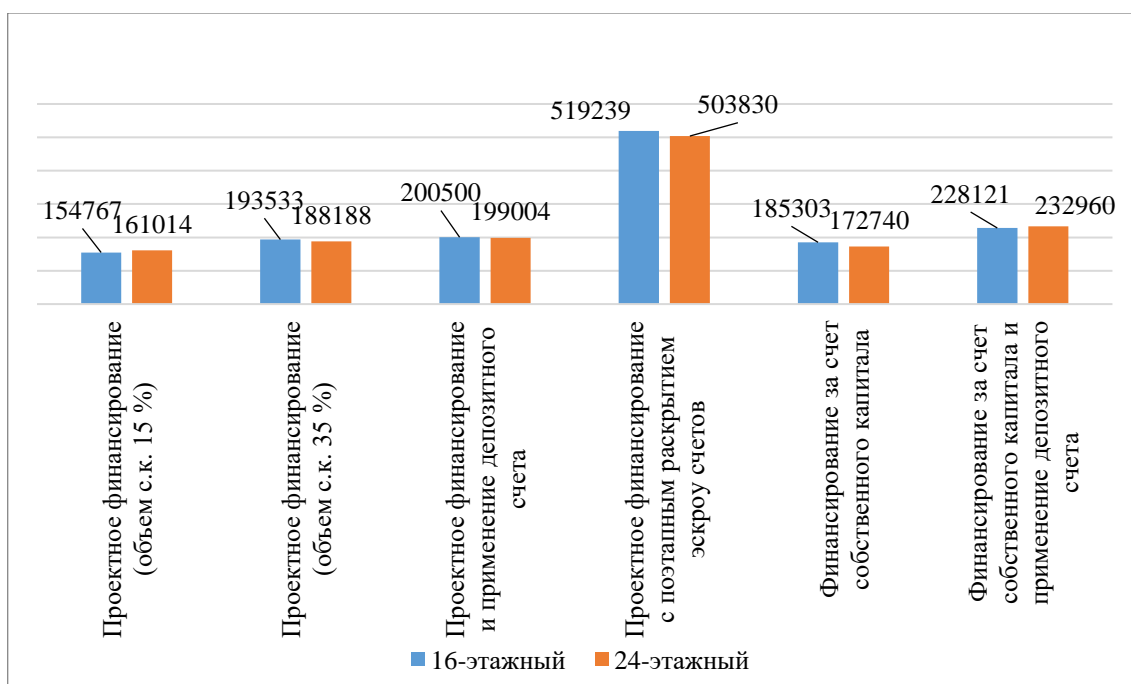


Рисунок 2.21 – Чистый дисконтированный доход проектов 24- и 16-этажного жилых домов при различных моделях финансирования, тыс. руб.

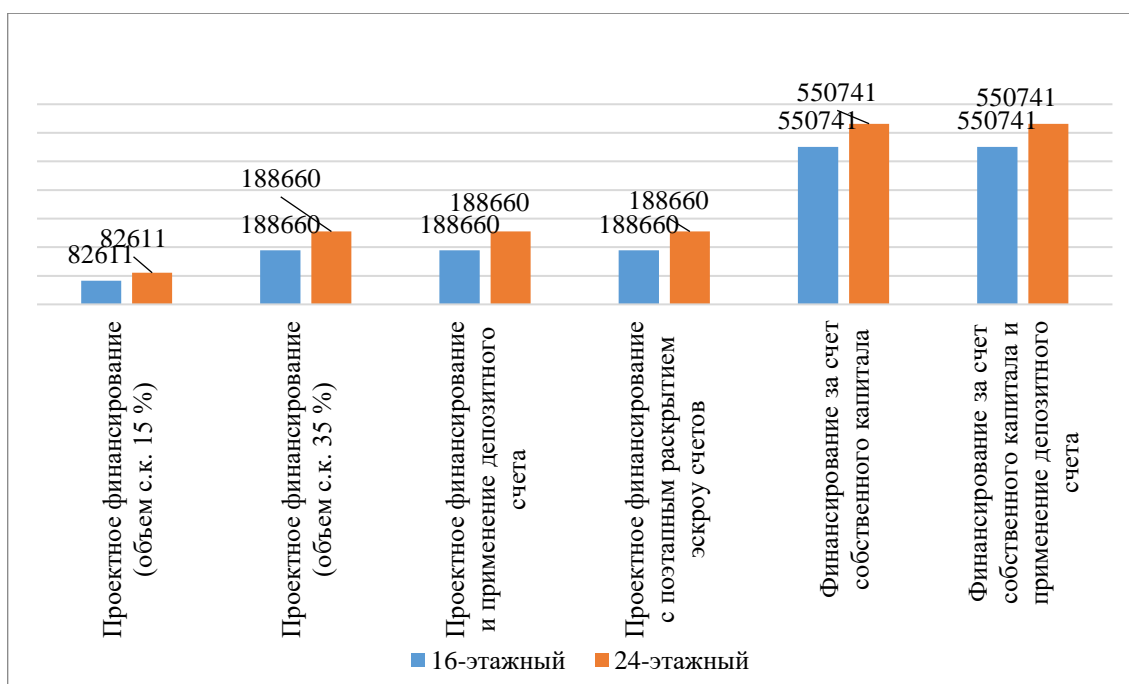


Рисунок 2.22 – Объем собственного капитала проектов 24- и 16-этажного жилых домов при различных моделях финансирования, тыс. руб.

На основании расчетов можно сформировать ряд рекомендаций для повышения инвестиционной привлекательности проекта многоэтажного жилого дома:

1) Выбор наилучшей стратегии финансирования. Как показал расчет различных моделей финансирования, застройщику, для получения наибольшей выгоды, необходимо иметь как можно больше собственных средств. Именно при увеличении собственного капитала, финансово-экономические показатели имеют положительную тенденцию.

2) Выбор наилучшей стратегии продаж. Наибольшую прибыль строительная организация получит, если будет вести активные продажи квартир ближе к концу строительства, что позволит реализовывать жилье по более высокой стоимости.

3) Применение иных финансовых инструментов в сочетании с классическим проектным финансированием позволяет повысить финансово-экономические показатели инвестиционного проекта.

4) Создание имиджа объекта строительства до старта продаж. Создание положительной репутации застройщика, а также имиджа объекта строительства позволят повысить спрос потребителя к старту продаж.

5) Сокращение срока строительства, за счет уменьшения этажности жилого дома и его незначительной модификации, приведет к улучшению финансово-экономических показателей инвестиционного проекта. Сокращение срока строительства позволит застройщику реализовывать большее их количество и рассчитывать на долгосрочную прибыль. Уменьшение этажности жилого дома воспринимается как повышение комфортности городской среды, что благоприятно влияет на покупательскую способность.

б) Выбор наиболее привлекательного строительного проекта, с точки зрения примененных технологий, материала, конструктивной системы строительства, этажности, технико-экономических показателей, архитектурных и иных особенностей проекта позволит снизить его стоимость.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В ходе исследования, была подтверждена научная гипотеза, за которую принято суждение о том, что оптимизация денежных потоков с учетом фактора времени при финансировании объектов жилищного строительства в условиях изменяющегося законодательства позволит застройщику улучшить финансово-экономические показатели проекта и стать более конкурентоспособным, что в целом положительно повлияет на развитие отрасли.

Для этого в исследовании выявлены особенности развития первичного рынка жилой недвижимости в РФ и Красноярском крае, раскрыта сущность проектного финансирования с использованием счетов эскроу, исследован отечественный опыт развития жилищного строительства, а также проанализированы существующие механизмы финансирования жилищного строительства. Выполнение данных задач позволило предложить наиболее оптимальные модели финансирования жилищного строительства в условиях изменяющегося законодательства и сформировать практические рекомендации для повышения инвестиционной привлекательности проекта строительства многоэтажного жилого дома в условиях проектного финансирования с применением счетов эскроу.

На основании выполненного анализа первичного рынка жилой недвижимости города Красноярска, сделано заключение о том, что рынок первичного жилья по вводу жилья в эксплуатацию находится примерно на одном уровне на протяжении трех лет, данная тенденция сопровождается ростом цен на жилую недвижимость, при этом на рынке преобладает в основном стандартное жилье, поскольку оно имеет наименьшую стоимость по сравнению с остальными классами, что удовлетворяет уровню доступности населения города.

Для оценки потребительских предпочтений жителей города Красноярска был проведен социологический опрос. На основании результатов опроса был сделан вывод о том, что население города Красноярска нуждается в приобретении жилой недвижимости, отдавая предпочтение первичному жилью комфорт класса. При этом, большинство опрошенных указали предпочтительную стоимость жилья меньшую средней рыночной. Данное заключение послужило основанием для оценки доступности жилья населению.

На основании оценки доступности жилья по классам комфортности города Красноярска, были сделаны следующие заключения. Наибольшим спросом обеспечены квартиры стандартного качества, квартиры среднего качества не доступны гражданам, которые не имеют собственной квартиры и приобретают квартиру только с использованием ИЖК. Квартиры улучшенного качества и элитные доступны гражданам, имеющим собственные накопленные средства, а также квартиру в собственности (приобретенное ранее, наследуемое имущество) для дальнейшей ее продажи. Для повышения спроса на жилую недвижимость среднего качества (комфорт класс), необходимо повышение доходов населения на 18 % или снижение ипотечных процентных ставок до уровня 7,1 %. Такие изменения смогли бы поспособствовать увеличению спроса

на жилую недвижимость города, что отразилось бы и на предложении застройщиков, которые стали бы в большей степени заинтересованы строительством жилья среднего качества, а также наращивать темпы строительства.

В условиях отказа от долевого строительства и перехода к проектному финансированию с использованием счетов эскроу, множество застройщиков испытали серьезные трудности из-за отказов в кредитовании банками. Переход к проектному финансированию характеризуется падением инвестиционной привлекательности проектов – рентабельность снижается на 4 %, а себестоимость строительства увеличивается на 7 %. Многие застройщики оказались не готовыми повышать объем собственных вложений в проект. Поскольку ставка по кредитованию напрямую зависит от продаж, застройщикам необходимо снижать стоимость жилья, а это так же отрицательно влияет на экономике проекта. Прошедший 2019 год продемонстрировал отрицательную динамику в развитии жилищного строительства – количество несостоятельных застройщиков значительно увеличилось (+534), а вместе с тем и объем незавершенного строительства (+12 % к объему 2018 года).

Как показало исследование, развитие жилищного строительства тесно связано с конкурентоспособностью ключевых фигур – застройщиков. Для повышения конкурентоспособности, застройщикам необходимо верно принимать управленческое решение при разработке инвестиционного проекта для повышения его привлекательности. Особое внимание стоит уделить выбору стратегии финансирования проекта и стратегии продаж.

В исследовании рассмотрены следующие модели финансирования:

1. долевое строительство;
2. проектное финансирование
 - 2.1. объем собственного капитала требуемый минимальный – 15 %;
 - 2.2. повышенный объем собственного капитала;
3. проектное финансирование и применение депозитного счета;
4. проектное финансирование с поэтапным раскрытием эскроу счетов;
5. финансирование за счет собственного капитала;
6. финансирование за счет собственного капитала и применение депозитного счета.

Для сравнения различных моделей финансирования были рассчитаны финансово-экономические показатели 24- и 16-этажного жилых домов.

Сравнение финансово-экономических показателей двух проектов жилых домов позволило сделать вывод о том, что строительство жилых домов меньшей этажности более выгодно застройщику. Сокращение срока строительства повлекло за собой естественное сокращение срока проектного финансирования. Снижение кредитной нагрузки на проект позволило повысить рентабельность проекта (на 3 %), увеличить чистый дисконтированный доход (на 5 %), уменьшить объем собственных (на 35 %) и заемных средств. Иными словами, уменьшение этажности жилого дома позволило при меньшем вложении

собственных средств получить большую прибыль. Следовательно, учет фактора времени имеет прямую связь с экономическим эффектом реализации проекта.

Сравнение и анализ предложенных моделей финансирования позволило выделить наиболее приоритетные.

В случае, минимального объема собственных средств, застройщику более выгодно применять проектное финансирование в сочетании с депозитным счетом. Это позволило увеличить финансово-экономические показатели проекта, по сравнению с обычным проектным финансированием, рентабельность на 1,5 %, индекс рентабельности инвестиций на 0,5 %, чистый дисконтированный доход увеличится на 30 %. Данная модель не является приоритетной, поскольку минимальный объем собственных средств в стоимости проекта обеспечивает малую экономическую устойчивость проекта (что необходимо для получения проектного финансирования).

Приоритетной моделью финансирования является проектное финансирование с увеличением объема вложенных собственных средств. Увеличив объем собственного капитала на 20 %, удалось увеличить рентабельность проекта на 4,2 %, прирост себестоимости строительства удается снизить, относительно долевого строительства, с 7,3 (для классического проектного финансирования) до 4,1 %, а чистый дисконтированный доход увеличивается на 25 %. Такая тенденция прослеживается из-за снижения расходов по выплате процентов за кредит. Экономическая устойчивость проекта при данной модели является высокой, поскольку застройщик обращается к проектному финансированию не сразу. За данное время строительной организации следует создать имидж и репутацию объекта строительства. Это достигается за счет строительства в соответствии с установленными сроками или опережающими темпами, что является важным показателем для кредитора и потребителя. Рекламные кампании, позволят обеспечить высокий уровень продаж при вступлении в проектное финансирование. Иными словами, застройщик подготавливает за это время «благоприятную атмосферу» для получения кредита и максимального снижения кредитной нагрузки на проект.

Объединение предыдущей модели и поэтапного раскрытия эскроу счетов образует наиболее оптимальную и экономически выгодную модель финансирования. Данная модель позволяет увеличить рентабельность проекта на 0,5 %, прирост себестоимости строительства удается снизить, относительно долевого строительства, с 7,3 (для классического проектного финансирования) до 3,7 %, а чистый дисконтированный доход увеличивается более чем в два раза. Модель является экономически выгодной не только для застройщика, но и для банка – объем заемных средств относительно классического проектного финансирования снизился на 15 %. Экономическая устойчивость проекта при данной модели является высокой, поскольку застройщик обращается к проектному финансированию не сразу, а финансирует строительство за счет собственных средств первые этапы строительства.

В ходе исследования был сформирован ряд рекомендаций для повышения инвестиционной привлекательности проекта объекта жилищного строительства:

1) Выбор наилучшей стратегии финансирования. Как показал расчет, застройщику, для получения наибольшей выгоды, необходимо иметь как можно больше собственных средств, что уменьшает объем заемных средств и снижает кредитную нагрузку на проект. Именно при увеличении собственного капитала, финансово-экономические показатели имеют положительную тенденцию.

2) Выбор наилучшей стратегии продаж. Строительной организации выгодно вести активные продажи квартир ближе к концу строительства, что позволит реализовывать жилье по более высокой стоимости и увеличить совокупную прибыль от реализации проекта.

3) Применение иных финансовых инструментов в сочетании с классическим проектным финансированием позволяет повысить финансово-экономические показатели инвестиционного проекта.

4) Создание положительной репутации застройщика, а также имиджа объекта строительства позволят повысить спрос потребителя к старту продаж.

5) Сокращение срока строительства приведет к улучшению финансово-экономических показателей инвестиционного проекта, а также позволит застройщику реализовывать большее их количество и рассчитывать на долгосрочную прибыль.

6) Выбор наиболее привлекательного строительного проекта, с точки зрения примененных технологий, материала, конструктивной системы строительства, этажности, технико-экономических показателей, архитектурных и иных особенностей проекта позволит снизить его стоимость.

Таким образом, в ходе исследования установлено, что оптимизация денежных потоков с учетом фактора времени, при финансировании объекта жилищного строительства в условиях изменяющегося законодательства, позволяет застройщику улучшить финансово-экономические показатели проекта и повышает его конкурентоспособность.

Конкурентоспособная среда в жилищном строительстве позволит увеличивать его объемы, удерживать рост стоимости жилья и повышать его доступность. Обобщая вышесказанное, исследование имеет важное социально-экономическое значение.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Число кандидатов в банкроты среди застройщиков за год выросло почти на 80 % [Электронный ресурс] : Новости // Единый реестр застройщиков. – Режим доступа: <https://erzrf.ru/news/chislo-kandidatov-v-bankrotu-sredi-zastroyshchikov-za-god-vyroslo-pochti-na-80> (дата обращения 09.05.2020 г.).
2. В 2020 году банкротства застройщиков продолжатся, но плюсы проектного финансирования помогут девелоперам минимизировать потери [Электронный ресурс] : Новости // Единый реестр застройщиков. – Режим доступа: <https://erzrf.ru/news/v-2020-godu-bankrotstva-zastroyshchikov-prodolzhatsya-no-plyusy-proyektного-finansirovaniya-pomogut-developeram-minimizirovat-poteri> (дата обращения 09.05.2020 г.).
3. Жилищный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 N 188-ФЗ редакция от 15.04.2019 // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
4. Кирсанов, А. Р. Перспективы развития законодательства о долевом строительстве / А. Р. Кирсанов // Имущественные отношения в РФ. – 2018. – №2 (197). – С. 64-75.
5. Кирсанов, А. Р. «Урок немецкого», или поэтапный переход застройщиков на счета эскроу // А. Р. Кирсанов // Имущественные отношения в РФ. – 2018. – №4 (211) – С. 63-66.
6. ЦБ назвал условия поэтапного раскрытия эскроу-счетов. А застройщикам, не получившим проектного финансирования, поможет Минстрой [Электронный ресурс] : Новости // Единый реестр застройщиков. – Режим доступа: <https://erzrf.ru/news/tsbozvuchil-usloviya-pri-kotorykh-soglasitsya-paroetapnoye-raskrytiye-eskrou-schetov?regions=%D0%A0%D0%A4> (дата обращения 09.05.2020 г.).
7. Паспорт национального проекта «Жилье и городская среда» (утв. президиумом Совета при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и национальным проектам (протокол от 24 декабря 2018 г. N 16)) // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
8. Положение о Ежегодном градостроительном конкурсе жилых комплексов-новостроек «ТОП ЖК» от 18.12.2019 г [Электронный ресурс] : Конкурсы проектов жилищного строительства // Единый реестр застройщиков. – Режим доступа: <https://profi.erzrf.ru/konkurs/gkn/> (дата обращения: 25.01.2020).
9. Аналитический обзор. Строительство жилья профессиональными застройщиками. Российская Федерация. Апрель 2020 [Электронный ресурс] : Исследования // Единый реестр застройщиков. – Режим доступа: https://erzrf.ru/issledovaniya?shop_types=5114106001 (дата обращения: 15.05.2020).
10. Аналитический обзор. Строительство жилья профессиональными застройщиками. Красноярский край. Апрель 2020 [Электронный ресурс] : Исследования // Единый реестр застройщиков. – Режим доступа:

https://erzrf.ru/issledovaniya?shop_types=5114106001 (дата обращения: 15.05.2020).

11. Средняя цена 1 кв. м общей площади квартир на рынке жилья [Электронный ресурс] : Показатели // Единая межведомственная информационно-статистическая система. – Режим доступа: <https://www.fedstat.ru/indicator/31452> (дата обращения 7.12.2019 г.).

12. 2016-й: рекордные итоги ввода жилья [Электронный ресурс] : Новости // Информационный портал о новостройках и недвижимости в Сибири. – Режим доступа: <https://www.sibdom.ru/journal/1667/> (дата обращения 7.12.2019 г.).

13. Мониторинг объемов жилищного строительства [Электронный ресурс] : Жилищная политика // Министерство строительства Российской Федерации. – Режим доступа: <http://www.minstroyrf.ru/trades/zhilishnaya-politika/8/> (дата обращения 7.12.2019 г.).

14. В 2020–2021 годы сократится объем ввода жилья на строительном рынке [Электронный ресурс] : Новости // Информационный портал о новостройках и недвижимости в Сибири. – Режим доступа: <https://www.sibdom.ru/news/13522/> (дата обращения 7.11.2019 г.).

15. Цены на квартиры в Красноярске за квадратный метр, стоимость жилья по районам [Электронный ресурс] : Аналитика рынка недвижимости // Риэлтерское агентство Этажи. – Режим доступа: https://kras.etagi.com/analytics/?city_id=224&class=nh_flats&resolution=100&count_ru_id=1 (дата обращения 7.11.2019 г.).

16. Стоимость жилой недвижимости [Электронный ресурс] : Центральная База Статистических Данных // Федеральная служба государственной статистики – Режим доступа: <https://www.gks.ru/dbscripts/cbsd/DBInet.cgi?pl=1905001#Bottom> (дата обращения: 26.10.2019).

17. Реестр новостроек Красноярский край [Электронный ресурс] : – Единый реестр застройщиков – Режим доступа: <https://erzrf.ru/novostroyki?region=krasnoyarskiy-kray®ionKey=143082001&costType=1&sortType=cmxrating> (дата обращения: 17.11.2019).

18. Продажа недвижимости [Электронный ресурс] : – Федеральный ресурс для продажи недвижимости N1.RU – Режим доступа: <https://krasnoyarsk.n1.ru/> (дата обращения: 17.11.2019).

19. Продажа недвижимости [Электронный ресурс] : – База объявлений об аренде и продаже недвижимости в Красноярске ЦИАН – Режим доступа: https://krasnoyarsk.cian.ru/newobjects/list/?deal_type=sale&engine_version=2&house_type%5B0%5D=1&offer_type=newobject®ion=4827&status%5B0%5D=5002 (дата обращения: 15.03.2020).

20. Аналитический обзор. Строительство жилья профессиональными застройщиками. Красноярский край. Январь, 2020 год [Электронный ресурс] : Исследования // Единый реестр застройщиков. – Режим доступа:

https://erzrf.ru/issledovaniya?shop_types=5114106001 (дата обращения: 15.03.2020).

21. Сарченко, В. И. Подходы к оценке инвестиционного потенциала городских территорий // В. И. Сарченко // Вестник ИрГТУ. 2015. №8 (103). – С. 202-212.

22. Жилищный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 N 188-ФЗ редакция от 15.04.2019 // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

23. Список городов России по численности населения. Город Красноярск [Электронный ресурс] : Города России // – Режим доступа: http://xn---7sbiewбааднема7р.xn--p1ai/sity_id.php?id=14 (дата обращения 09.05.2020 г.).

24. Федеральная служба государственной статистики. Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников в целом по экономике по субъектам Российской Федерации в 2013-2019 гг. [Электронный ресурс] : Рынок труда, занятость и заработная плата // Федеральная служба государственной статистики. – Режим доступа: https://www.gks.ru/labor_market_employment_salaries?print=1 (дата обращения: 26.10.2019).

25. Красноярск вошел в список 20 городов, где платят самую высокую зарплату в стране [Электронный ресурс] : Экономика // НГС24.RU. – Режим доступа: <https://ngs24.ru/news/more/66261904/> (дата обращения: 17.11.2019).

26. Росстат зафиксировал рост реальных располагаемых доходов в III квартале 2019 года (17 октября 2019) [Электронный ресурс] : Новости Росстата // Новости // О Росстате // Федеральная служба государственной статистики. – Режим доступа: <https://www.gks.ru/folder/313/document/65081> (дата обращения: 17.11.2019)

27. «Об установлении величины прожиточного минимума на душу населения и по основным социально-демографическим группам населения Красноярского края за III квартал 2019 года» [Электронный ресурс] : Постановление правительства Красноярского края от 15 октября 2019 года № 564-п // ГАРАНТ.РУ информационно-правовой портал. – Режим доступа: <http://www.garant.ru/> (дата обращения: 17.11.2019).

28. «Стратегия социально-экономического развития Красноярского края до 2030 года».[Электронный ресурс] : Постановление Правительства Красноярского края от 30.10.2018 № 647-п и 13.11.2018 // Техэксперт –ведущий бренд российского рынка нормативно-технической информации. – Режим доступа: <http://www.cntd.ru/> (дата обращения: 17.11.2019).

29. Магазин исследований [Электронный ресурс] : Аналитический обзор. СТРОИТЕЛЬСТВО ЖИЛЬЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМИ ЗАСТРОЙЩИКАМИ // Единый реестр застройщиков. Российская Федерация. – Октябрь, 2019 год. – 101 с. – Режим доступа: https://erzrf.ru/issledovaniya?shop_types=5114106001/ (дата обращения: 17.11.2019).

30. Квартиры стали разбирать быстрее [Электронный ресурс] : Новости // ЦИАН. – Режим доступа: <https://krasnoyarsk.cian.ru/stati-kvartiry-stali-razbirat-bystrye-298575/> (дата обращения: 17.11.2019)

31. Ипотечный калькулятор ставок [Электронный ресурс] : Банки.ру. – Режим доступа: https://www.banki.ru/services/calculators/hypothec/?send=1&calc_type=1&price=8695339¤cy=643&first_payment=1304301&first_payment_type=money&sum=7+391+038&percent=10%2C31&period=600&type=2&fine_monthly=0&finemonthly_type=sum&fineonce=0&fineonce_type=percent&start_month=11&start_year=2019#result (дата обращения: 17.11.2019).

32. Паттури, Я. В. Оценка доступности жилой недвижимости в России [Электронный ресурс] : Паттури Я. В. // Вестник НовГУ. – 2013. – №74. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-dostupnosti-zhiloy-nedvizhimosti-v-rossii> (дата обращения: 09.01.2020).

33. Средняя стоимость строительства многоквартирных жилых домов массового спроса и цены на рынке недвижимости по регионам РФ на ноябрь 2019 года [Электронный ресурс] : Публикации // Единый реестр застройщиков. – Режим доступа: <https://erzrf.ru/publikacii/srednyaya-stoimost-stroitelstva-mnogokvartirnykh-zhilykh-domov-massovogo-sprosa-i-tseny-na-rynke-nedvizhimosti-po-regionam-rf-na-noyabr-2019-goda> (дата обращения: 09.12.2019).

34. Перечень уполномоченных для открытия эскроу-счетов банков сократился (список) [Электронный ресурс] : Новости // Единый реестр застройщиков. – Режим доступа: https://erzrf.ru/news/perechen-upolnomochennykh-dlya-otkrytiya-eskrou-schetov-bankov-sokratilsya-spisok?utm_medium=email&utm_source=UniSender&utm_campaign=220340961 (дата обращения 16.10.2019).

35. Проектное финансирование жилищного строительства. [Электронный ресурс] : Проектное финансирование // Банк Дом.рф. – Режим доступа: <https://domrfbank.ru/for-developers/project-finance/> (дата обращения 30.11.2019).

36. Промежуточная сокращенная консолидированная финансовая отчетность с заключением по результатам обзорной проверки 30 сентября 2019 года: отчет / Публично-правовая компания «Фонд защиты прав граждан – участников долевого строительства». – 24 с.

37. В Красноярском крае появится региональный Фонд защиты прав дольщиков [Электронный ресурс] : Новости // Фонд защиты прав граждан - участников долевого строительства. – Режим доступа: <https://xn--214-mdd8bf5b.xn--p1ai/news/2651/> (дата обращения 10.12.2019 г.).

38. В Красноярске более 1400 дольщиков СК "Реставрация" записались на получение компенсаций за недостроенные квартиры [Электронный ресурс] : Новости // Пресс-центр // Красноярский край. Официальный портал. – Режим доступа: <http://www.krskstate.ru/press/news/0/news/94646> (дата обращения 10.12.2019 г.).

39. Жилищные кооперативы в СССР. История вопроса [Электронный ресурс] : Новости // Газета «Коммерсантъ». – Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/doc/1495585> (дата обращения 10.12.2019 г.).

40. Значение слова "Жилищно-строительный кооператив" в Большой Советской Энциклопедии [Электронный ресурс] : Жилищно-строительный кооператив // Большая Советская Энциклопедия. – Режим доступа: <http://bse.sci-lib.com/article040345.html> (дата обращения 10.12.2019 г.).

41. Правила обездоленных [Электронный ресурс] : Новости региона // Портал RG.ru. – Режим доступа: <http://rg.ru/2013/01/17/pravila.html> (дата обращения 10.12.2019 г.).

42. 2000–2017 Развитие рынков ипотеки и жилищного строительства [Электронный ресурс] : Аналитический документ // Портал РУСИПОТЕКА. – Режим доступа: <http://rusipoteka.ru/files/analytics/ahml/2017/ipoteka-2000-2017.pdf> (дата обращения 10.12.2019 г.).

43. Стоимость жилья. [Электронный ресурс] : Федеральная служба государственной статистики. Центральная База Статистических Данных // – Режим доступа: <https://www.gks.ru/dbscripts/cbsd/DBInet.cgi?pl=1905001#Bottom> (дата обращения 26.10.2019 г.).

44. Жилищно-строительные кооперативы теперь подлежат строгому электронному учету в ЕИСЖС [Электронный ресурс] : Новости // Электронный фонд правовой и нормативно-технической литературы. Техэксперт // – Режим доступа: <https://cntd.ru/news/read/jilischno-stroitelnye-kooperativy-teper-podlejat-strogomu-lektronnomu-uchetu-v-eisjs> (дата обращения 10.12.2019 г.).

45. Перечень действующих на территории Российской Федерации жилищных накопительных кооперативов, включенных в реестр жилищных накопительных кооперативов по состоянию на 06.12.2019 [Электронный ресурс] : Документы и данные // Центральный банк Российской Федерации // – Режим доступа: <https://cbr.ru/> (дата обращения 18.04.2020 г.).

46. Вне новых правил строительства — каждый пятый застройщик и каждый четвертый жилой объект [Электронный ресурс] : Новости // Единый реестр застройщиков // – Режим доступа: https://erzrf.ru/news/vne-novykh-pravil-stroitelstva--kazhdyy-pyatyy-zastroyshchik-i-kazhdyy-chetvertyi-zhiloy-obyekt?noCache=true&utm_medium=email&utm_source=UniSender&utm_campaign=215017837 (дата обращения 7.11.2019 г.).

47. Из 2,4 тыс. заявок застройщиков на проектное финансирование банки одобрили около четверти [Электронный ресурс] : Новости // Единый реестр застройщиков // – Режим доступа: <https://erzrf.ru/news/iz-24-tys-zayavok-zastroyshchikov-na-proyektnoye-finansirovaniye-banki-odobrili-okolo-chetverti?search=%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B5%D0%BA%D1%82%D0%BD%D0%BE%D0%B5> (дата обращения 7.11.2019 г.).

48. Герасимова, Л. Н. Особенности формирования отчетных сегментов и сегментарной отчетности // Л. Н. Герасимова // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2014. – № 8(194). – С. 20-25.

49. Кубасова, Т. И. Перспективы и проблемы развития жилищного строительства в России в контексте последних изменений // Т. И. Кубасова // Baikal Research journal. 2017. – Т. 8. – N 4. – С. 23.

50. Морозова, Ю. А. Использование счетов эскроу в новой модели долевого строительства: настройки банковского процесса // Ю. А. Морозова // Расчеты и операционная работа в коммерческом банке. 2019. – N 1/2019.

51. Герасимова, Л. Н. Совершенствование учета финансовых инструментов как направление развития инфраструктуры экономического роста // Л. Н. Герасимова, Е. А. Середюк // Аудит и финансовый анализ. 2011. – № 4. – С. 41-47.

52. Магомедов, М.С. Влияние введения эскроу-счетов в строительную деятельность // М. С. Магомедов // Наука без границ. 2019. №10 (38). – С. 5-12

53. Приказ Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации от 15.05.2019 N 278/пр «Об утверждении порядка расчета норматива обеспеченности обязательств и норматива целевого использования средств» // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

54. ВТБ и ДОМ.РФ: максимальные размеры кредитов в рамках льготной ипотеки выросли в 1,5—2 раза [Электронный ресурс] : Новости // Единый реестр застройщиков // – Режим доступа: <https://erzrf.ru/news/tsbozvuchil-us-loviya-prikotorykh-soglasitsya-napoetapnoyeraskrytiye-eskrou-schetov> (дата обращения: 13.05.2020).

55. Приказ Министерства экономического развития РФ от 13 мая 2020 г. № 278 «Об утверждении Порядка проведения анализа финансово-хозяйственной деятельности системообразующей организации российской экономики, претендующей на предоставление в 2020 году мер государственной поддержки (включая анализ финансово-хозяйственной деятельности группы лиц, в которую входит системообразующая организация, при наличии такой группы лиц), необходимого для определения объемов и сроков предоставления мер государственной поддержки в соответствии с Правилами отбора организаций, включенных в отраслевые...» // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

56. Президент РФ Владимир Путин поручил предоставить госгарантии ДОМ.РФ в объеме 50 млрд руб. и докапитализировать Фонд защиты прав дольщиков на 30 млрд руб [Электронный ресурс] : Новости // Финансовый институт развития в жилищной сфере «ДОМ.РФ» // – Режим доступа: <https://xn--d1aqf.xn--p1ai/media/news/prezident-rf-vladimir-putin-poruchil-predostavit-gosgarantii-dom-pf-v-obeme-50-mlrd-rub-i-dokapitali/> (дата обращения 03.05.2020 г.).

57. Проектная декларация. Многоэтажные жилые дома со встроенно-пристроенными нежилыми помещениями и подземными автопарковками в Советском районе по ул. Партизана Железняка в г. Красноярске. II очередь строительства. IV этап строительства - жилой дом №1. № 24-000590 по состоянию на 10.01.2019. Дата подачи декларации: 26.09.2018 [Электронный

ресурс] : Актуальная информация и аналитика о жилищном строительстве // Единая информационная система жилищного строительства // - Режим доступа: <https://наш.дом.рф/сервисы/каталог-новостроек/объект/23549> (дата обращения 03.05.2020 г.).

58. Выписка по объекту ул Партизана Железняка , Красноярский край , г Красноярск - кадастровый номер 24:50:0400149:735 [Электронный ресурс] : Получение выписок из ЕГРН // Служба государственной регистрации. Росреестр // – Режим доступа: <https://rosreestr.net/kadastr/24-50-0400149-735> (дата обращения 7.11.2019 г.).

59. Сборник 4.8 Методика определения стоимости проектных работ в зависимости от стоимости строительства. МРР-4.8.02-18. – Введ. 26.12.2018 – Москва : ГАУ «НИАЦ», 2018 – 11 с.

60. Сборник 11.1 Нормы продолжительности проектирования объектов строительства. МРР-11.1-16. – Введ. 09.01.2017 – Москва : ГАУ «НИАЦ», 2017 – 33 с.

61. СНиП 1.04.03-85* Нормы продолжительности строительства и задела в строительстве предприятий зданий и сооружений. – Введ. 01.01.1991 – Москва : ЦНИИОМТП, 1991 – 297с.

62. Каталог новостроек [Электронный ресурс] : Актуальная информация и аналитика о жилищном строительстве // Единая информационная система жилищного строительства // - Режим доступа: <https://наш.дом.рф/> (дата обращения 03.05.2020 г.).

63. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ редакция от 01.04.2020 // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

64. Закон Красноярского края редакция от 24.04.2020 «О налоге на имущество организаций» // Законодательная собрание Красноярского края // Законодательная база // – Режим доступа: <https://www.sobranie.info/laws.php?UID=28> (дата обращения 10.05.2020 г.).

65. О применении НДС в отношении услуг застройщика, оказываемых организациям и физическим лицам. Письмо от 11 апреля 2019 года N 03-07-07/25553 // Электронный фонд правовой и нормативно-технической литературы. Техэксперт. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/554527938>.

66. Постановление Госстроя России от 05.03.2004 N 15/1 (ред. от 16.06.2014) «Об утверждении и введении в действие Методики определения стоимости строительной продукции на территории Российской Федерации" (вместе с «МДС 81-35.2004...») // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

67. Рынок недвижимости: стройка по новым правилам [Электронный ресурс] : Новости // Оперативная аналитика финансовых рынков. ЭлитТрейдер – Режим доступа: <http://elitetrader.ru/index.php?newsid=491288> (дата обращения 11.06.2019 г.).

68. Хиревич, С. А., Насырова, А. Н. Оценка покупательской способности населения города Красноярска // С. А. Хиревич, А. Н. Насырова // StudNet. 2020. №8. – С. 231-243.

69. Саенко, И. А., Насырова, А. Н. Оценка стоимости жилой недвижимости на основе анкетирования жилого населения города Красноярска // И. А. Саенко, А. Н. Насырова // Повышение управленческого, экономического, социального и инновационно-технического потенциала предприятий, отраслей и народнохозяйственных комплексов. Сборник статей X Международной научно-практической конференции. 2019. – С. 202-206

70. Градостроительный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 N 190-ФЗ редакция от 25.12.2018 // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

71. Федеральный закон «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» от 30.12.2004 N 214-ФЗ // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

72. Федеральный закон «О содействии развитию жилищного строительства» от 24.07.2008 N 161-ФЗ // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

73. Федеральный закон «Об ипотеке (залоге недвижимости)» от 16.07.1998 N 102-ФЗ // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

74. Федеральный закон N 681488-7 «О внесении изменений в Федеральный закон «О публично-правовой компании по защите прав граждан - участников долевого строительства при несостоятельности (банкротстве) застройщиков и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации" (в части установления единообразного механизма порядка защиты прав граждан участников долевого строительства)» // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

75. Постановление Правительства РФ от 11.01.2000 N 28 (ред. от 08.05.2002) «О мерах по развитию системы ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации" (вместе с «Концепцией развития системы ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации», "Планом подготовки проектов нормативных правовых актов, обеспечивающих развитие системы ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации») // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

76. Постановление N480 от 22.04.2019 «О критериях, определяющих степень готовности многоквартирного дома и (или) иного объекта недвижимости и количество заключенных договоров участия в долевом строительстве, при условии соответствия которым застройщику предоставляется право на

привлечение денежных средств участников долевого строительства без использования счетов, предусмотренных статьей 15.4 федерального закона "об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты российской федерации", по договорам участия в долевом строительстве, представленным на государственную регистрацию после 1 июля 2019 г.» // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

77. Постановление Правительства РФ от 26.12.2018 N 1683 редакция от 13.03.2019 «О нормативах финансовой устойчивости деятельности застройщика» (вместе с «Положением о нормативах финансовой устойчивости деятельности застройщика») // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

78. Постановление от 30 октября 2018 года N 647-п «Об утверждении стратегии социально-экономического развития Красноярского края до 2030 года» // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

79. Паспорт национального проекта «Жилье и городская среда» (утв. президиумом Совета при Президенте РФ по стратегическому развитию и национальным проектам, протокол от 24.12.2018 N 16) // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

80. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 N 1662-р (ред. от 28.09.2018) «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

81. Стратегия развития жилищной сферы Российской Федерации на период до 2025 года // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

82. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года (разработан Минэкономразвития России) // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

83. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2036 года // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

84. План мероприятий («дорожная карта») по поэтапному замещению в течение трех лет средств граждан, привлекаемых для создания многоквартирных домов и иных объектов недвижимости, банковским кредитованием и иными формами финансирования, минимизирующими риск для граждан (утв. Правительством РФ 21.12.2017) // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

85. Смирнова, Т. А., Демидова, Е. А. Новые подходы в решении старых проблем обманутых дольщиков // Экономика строительства. 2020. № 1 (61) – С. 139-141.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Опрос населения о предпочтениях населения в жилой недвижимости

Укажите город, в котором вы проживаете

338 ответов

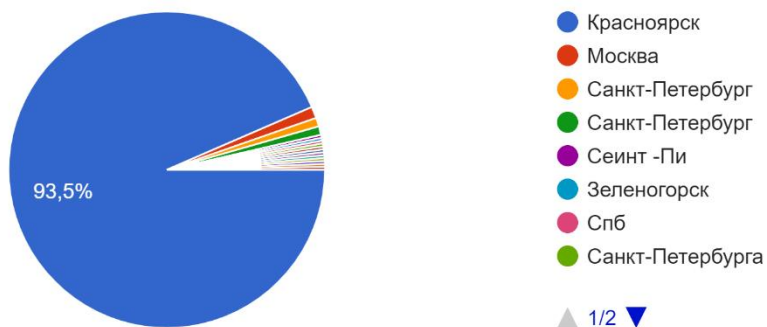


Рисунок А.1 – Ответы на вопрос «Укажите город, в котором вы проживаете»

Ваша ежемесячная заработная плата находится на уровне

337 ответов

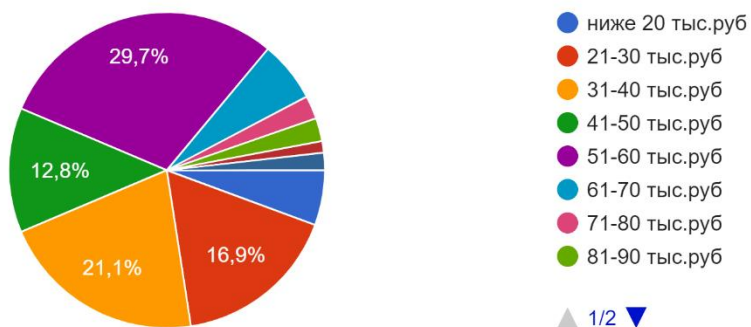


Рисунок А.2 – Ответы на вопрос «Ваша ежемесячная заработная плата находится на уровне»

Считаете ли вы, что ваши существующие жилищные условия требуют улучшения?

338 ответов

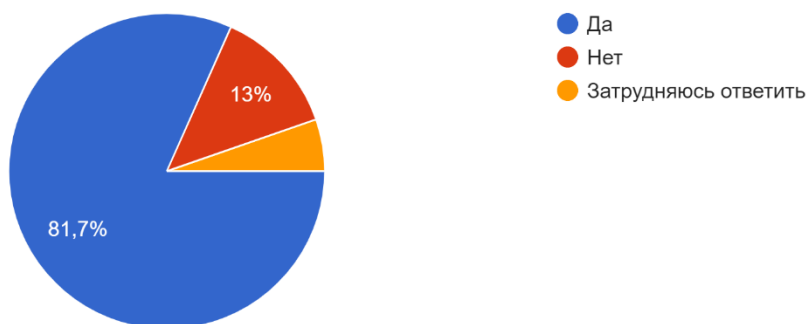


Рисунок А.3 – Ответы на вопрос «Считаете ли вы, что ваши существующие жилищные условия требуют улучшения»

В случае если ваши существующие жилищные условия требуют улучшения, то в связи с какими причинами?

291 ответ

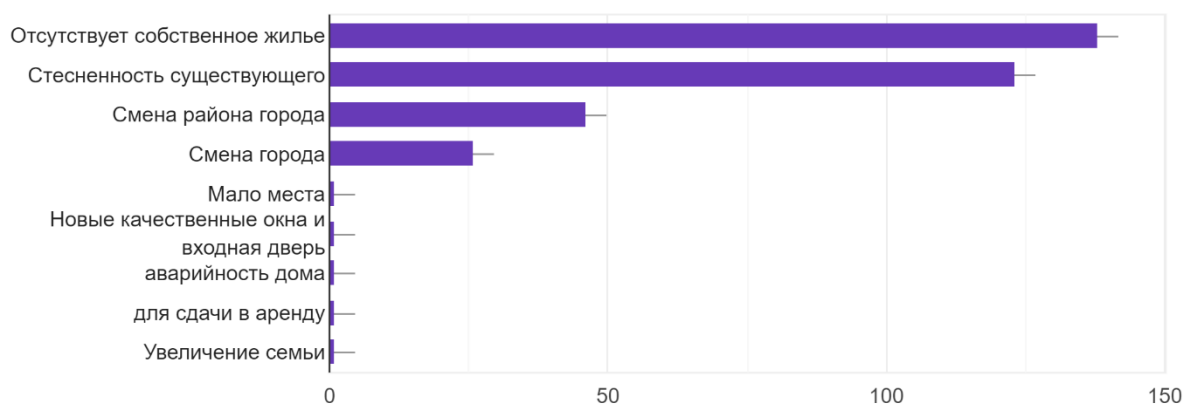


Рисунок А.4 – Ответы на вопрос «В случае если ваши существующие жилищные условия требуют улучшения, то в связи с какими причинами»

Какой вид жилья вы предпочитаете?

338 ответов

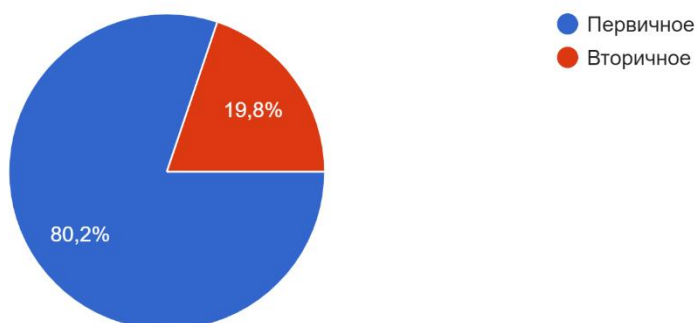


Рисунок А.5 – Ответы на вопрос «Какой вид жилья вы предпочитаете»

При покупке жилой недвижимости, какому классу жилья вы отдадите предпочтение
338 ответов

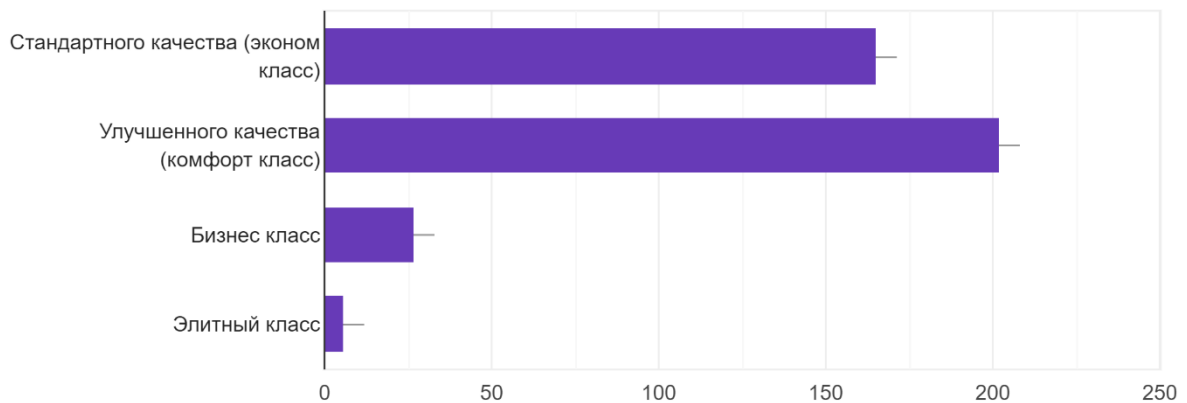


Рисунок А.6 – Ответы на вопрос «При покупке жилой недвижимости, какому классу жилья вы отдаете предпочтение»

Предпочитаемая стоимость 1 кв.м. жилья для вас находится на уровне
338 ответов

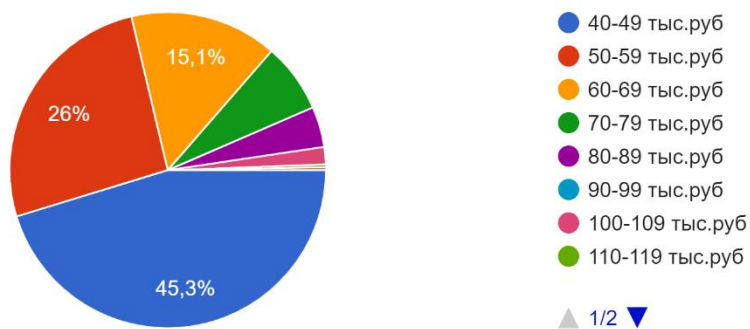


Рисунок А.7 – Ответы на вопрос «Предпочитаемая стоимость 1 кв.м. жилья для вас находится на уровне»

При покупке квартиры в новостройке на каком этапе строительства вы предпочтете ее приобрести
338 ответов

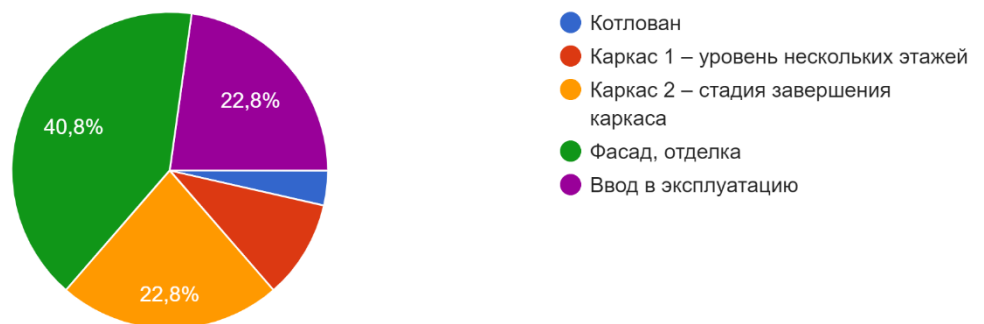


Рисунок А.8 – Ответы на вопрос «При покупке квартиры в новостройке на каком этапе строительства вы предпочтете ее приобрести»

Ознакомлены ли вы с новым механизмом финансирования жилищного строительства через эскроу счета?
338 ответов

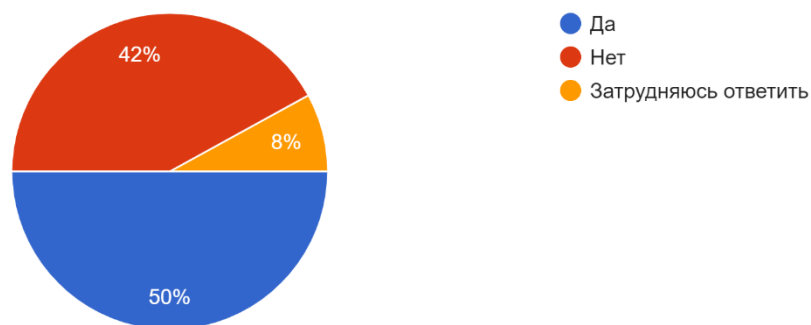


Рисунок А.9 – Ответы на вопрос «Ознакомлены ли вы с новым механизмом финансирования жилищного строительства через эскроу счета»

Является ли для вас размещение средств, при покупке квартиры в новостройке, на эскроу счете гарантией их сохранности?

338 ответов

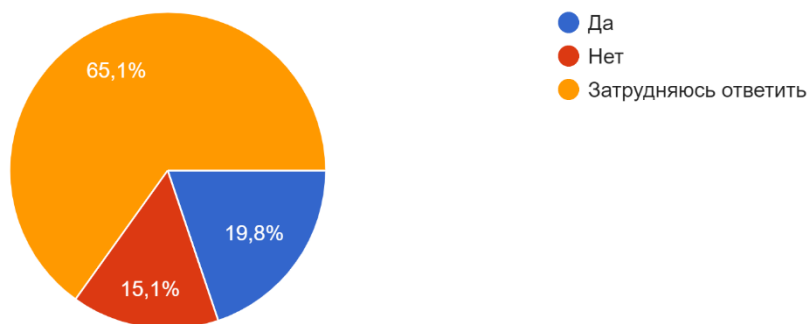


Рисунок А.10 – Ответы на вопрос «Является ли для вас размещение средств, при покупке квартиры в новостройке, на эскроу счете гарантией их сохранности»

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Расчет доступности жилья для населения города Красноярска

Таблица Б.1 – Расчет приобретения первичного и вторичного жилья, площадью 69 м²

Класс комфортности жилья	Стоимость приобретаемой квартиры, руб	Имеющиеся средства от продажи, руб	Необходимая сумма собственных средств, руб	Первоначальный взнос, руб	Сумма ежемесячных накоплений, руб/мес.	Срок накопления необходимой суммы, мес.	Сумма кредита, руб	Ставка ИЖК, %	Ежемесячный платеж	Срок ИЖК, мес.	Переплата, руб	Срок приобретения квартиры, мес.	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
Приобретение первичной жилой недвижимости													
1 случай - продажа квартиры и приобретение вместо нее квартиры с площадью большей прежней с добавлением собственных средств													
Жилье стандартное	3676969	1944644	1732325	-	46700	37,1	-	-	-	-	-	39,6	
Квартиры среднего качества (типовые)	4188465		2243821	-		48,0	-	-	-	-	-	-	50,5
Квартиры улучшенного качества	5657299		3712655	-		79,5	-	-	-	-	-	-	82,0
Элитные квартиры	7617766		5673122	-		121,5	-	-	-	-	-	-	124,0
2 случай - продажа квартиры и приобретение вместо нее квартиры с площадью большей прежней с применением ИЖК													
Жилье стандартное	3676969	-	-	1944644	-	-	1732325	10,06	46372	45	354328	47,5	
Квартиры среднего качества (типовые)	4188465	-	-		-	-	2243821		46555	62	642535	64,5	
Квартиры улучшенного качества	5657299	-	-		-	-	3712655		46416	133	2460317	135,5	
Элитные квартиры	7617766	-	-		-	-	5673122		47879	600	23023298	602,5	

Продолжение таблицы Б.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
3 случай - применение ИЖК и накопление первоначального взноса												
Жилье стандартное	3676969	-	-	551545	46700	12	3125424	10,06	46587	99	1486478	113
Квартиры среднего качества (типовые)	4188465	-	-	628270		13	3560195		46718	122	2139067	138
Квартиры улучшенного качества	5657299	-	-	848595		18	4808704		46657	239	6341123	260
Элитные квартиры	7617766	-	-	1142665		24	6475101		54648	600	26277979	627
Приобретение вторичной жилой недвижимости												
1 случай - продажа квартиры и приобретение вместо нее квартиры с площадью большей прежней с добавлением собственных средств												
Жилье стандартное	3994654	1944644	2050010	-	46700	44	-	-	-	-	-	46,4
Квартиры среднего качества (типовые)	4577446		2632802	-		56	-	-	-	-	-	58,9
Квартиры улучшенного качества	5493123		3548479	-		76	-	-	-	-	-	78,5
Элитные квартиры	7142600		5197956	-		111	-	-	-	-	-	113,8
2 случай - продажа квартиры и приобретение вместо нее квартиры с площадью большей прежней с применением ИЖК												
Жилье стандартное	3994654	-	-	1944644	-	-	2050010	10,31	46271	56	541082	58,5
Квартиры среднего качества (типовые)	4577446	-	-		-	-	2632802		46457	78	990702	80,5
Квартиры улучшенного качества	5493123	-	-		-	-	3548479		46420	125	2253632	127,5
Элитные квартиры	7142600	-	-		-	-	5197956		45630	450	15326591	452,5

Окончание таблицы Б.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
3 случай - применение ИЖК и накопление первоначального взноса												
Жилье стандартное	3994654	-	-	599198	46700	13	3395456	10,31	46593	115	1962389	130,3
Квартиры среднего качества (типовые)	4577446	-	-	686617		15	3890829		46710	147	2975122	164,2
Квартиры улучшенного качества	5493123	-	-	823968		18	4669155		46700	229	6023928	249,1
Элитные квартиры	7142600	-	-	1071390		23	6071210		52471	600	25372929	625,4

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Расчет экономических моделей финансирования строительства 24-этажного жилого дома

Таблица В.1 – Технико-экономические показатели проекта при различных моделях финансирования

Показатель	Ед. изм.	Долевое строительство	Проектное финансирование (объем с.к. 15 %)	Проектное финансирование (объем с.к. совпадает со стартом продаж)	Проектное финансирование и применение депозитного счета	Проектное финансирование с поэтапным раскрытием эскроу счетов	Финансирование за счет собственного капитала	Финансирование за счет собственного капитала и применение депозитного счета
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Затраты	тыс.руб.	635192	699971	660074	660074	656535	631959	631959
Затраты на приобретение ЗУ	тыс.руб.	20160	20160	20160	20160	20160	20160	20160
Затраты на проектирование	тыс.руб.	20234	20234	20234	20234	20234	20234	20234
Затраты на строительство	тыс.руб.	571575	571575	571575	571575	571575	571575	571575
Затраты на подключение к инженерным коммуникациям	тыс.руб.	8386	8386	8386	8386	8386	8386	8386
Непредвиденные расходы	тыс.руб.	11604	11604	11604	11604	11604	11604	11604
Взносы в компенсационный фонд	тыс.руб.	3233	-	-	-	-	-	-
Затраты на выплату процентов за кредит	тыс.руб.	-	68012	28115	28115	24577	-	-
Налоги	тыс.руб.	158414	148920	149722	170224	149722	244784	32749
На имущество	тыс.руб.	15567	19701	20503	20503	20503	32749	32749
На прибыль	тыс.руб.	142847	129219	129219	149722	129219	212035	-
Выручка	тыс.руб.	983648	1018242	1006711	1006711	1006711	1060174	1060174
Продажа жилья	тыс.руб.	741148	775742	764211	764211	764211	817674	817674
Продажа коммерческих помещений	тыс.руб.	242500	242500	242500	242500	242500	242500	242500
Прибыль от размещения на депозите	тыс.руб.	-	-	-	10869	-	-	60715
Удельные показатели выручки								
Средняя стоимость квартир	руб./м ²	63200	69500	70286	70286	70286	78333	78333

Продолжение таблицы В.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Цена коммерческих помещений	руб./м ²	100000	100000	100000	100000	100000	100000	100000
Финансово-экономические показатели								
Затраты	тыс.руб.	793606	848891	809796	809796	806257	876742	876742
Выручка	тыс.руб.	983648	1018242	1006711	1006711	1006711	1060174	1060174
Прибыль от продаж	тыс.руб.	190042	169351	196915	196915	200454	183432	183432
Прибыль от размещения на депозите	тыс.руб.	-	-	-	10869	-	-	60715
Рентабельность	%	23,95%	19,95%	24,32%	25,66%	24,86%	20,92%	27,85%
Срок реализации		3 года	3 года	3 года	3 года	3 года	3 года 1 кв	3 года 1 кв
Срок окупаемости		2 года 3 кв.	2 года 3 кв.	2 года 3 кв.	2 года 3 кв.	2 года 1 кв.	2 года 3 кв	3 года 2 кв
Вложение средств, в т.ч.								
Собственные	тыс.руб.	365778	110598	254833	254833	254833	631959	631959
Заемные	тыс.руб.	-	521361	377126	377126	339040	-	-
Рентабельность на собственные средства	%	51,96%	153,12%	77,27%	81,54%	78,66%	29,03%	38,63%
Рентабельность на вложенные средства	%	51,96%	26,80%	31,16%	32,88%	33,75%	29,03%	38,63%
Годовая доходность собственного капитала	%	12,99%	38,28%	19,32%	20,38%	19,67%	7,26%	9,66%
Ставка дисконтирования	%	19,50%	19,50%	19,50%	19,50%	19,50%	19,50%	19,50%
NPV	тыс.руб.	181341	161014	188188	199004	503830	172740	232960
IRR	%	6,34%	5,59%	6,58%	7,14%	16,83%	4,48%	6,60%
IRR собственного капитала	%	6,34%	14,15%	15,56%	22,14%	5,57%	4,48%	6,60%
Себестоимость строительства	руб./м ²	48306	51672	49292	49292	49076	53367	53367
Прирост себестоимости строительства относительно долевого строительства	%	-	6,5%	2,0%	2,0%	1,6%	9,5%	9,5%

Таблица В.2 – График затрат проекта

Год	Всего	2018								
Период		апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь
		1	2	3	4	5	6	7	8	9
		2			3			4		
Приобретение земельного участка, тыс. руб.	20160	5040,0	5040,0	5040,0	5040,0					
Проектирование, тыс. руб.	20234	2248,2	2248,2	2248,2	2248,2	2248,2	2248,2	2248,2	2248,2	2248,2
Подключение к инженерным коммуникациям, тыс. руб.	8386						4193,0	4193,0		
Строительно-монтажные работы, тыс. руб.	571575							40010,3	34294,5	34294,5
Непредвиденные расходы, тыс. руб.	11604	400,1	400,1	400,1	400,1	400,1	400,1	400,1	400,1	400,1

Продолжение таблицы В.2

Год	2019											
Период	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь
	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21
	1			2			3			4		
Приобретение земельного участка, тыс. руб.												
Проектирование, тыс. руб.												
Подключение к инженерным коммуникациям, тыс. руб.												
Строительно-монтажные работы, тыс. руб.	15242,0	15242,0	15242,0	15242,0	15242,0	15242,0	15242,0	15242,0	15242,0	15242,0	15242,0	15242,0
Непредвиденные расходы, тыс. руб.	400,1	400,1	400,1	400,1	400,1	400,1	400,1	400,1	400,1	400,1	400,1	400,1

Окончание таблицы В.2

Год	2020								
Период	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь
	22	23	24	25	26	27	28	29	30
	1			2			3		
Приобретение земельного участка, тыс. руб.									
Проектирование, тыс. руб.									
Подключение к инженерным коммуникациям, тыс. руб.									
Строительно-монтажные работы, тыс. руб.	15242,0	24768,3	24768,3	63825,9	35723,4	35723,4	35723,4	44297,1	
Непредвиденные расходы, тыс. руб.	400,1	400,1	400,1	400,1	400,1	400,1	400,1	400,1	

Долевое строительство

Таблица В.3 – Потоки затрат при долевом строительстве

Потоки затрат	Наименование	Ед.изм.	Сумма	2018				2019				2020				2021
				1 кв. 2018	2 кв. 2018	3 кв. 2018	4 кв. 2018	1 кв. 2019	2 кв. 2019	3 кв. 2019	4 кв. 2019	1 кв. 2020	2 кв. 2020	3 кв. 2020	4 кв. 2020	1 кв. 2021
Затраты на приобретение ЗУ	руб.		20160000		15120000	5040000										
Затраты на проектирование	руб.		20233755		6744585	6744585	6744585									
Затраты на строительство	руб.		571575022				108599254	45726002	45726002	45726002	45726002	64778502	135272755	80020503		
Затраты на подключение к инженерным комм	руб.		8386052			4193026	4193026									
Непредвиденные расходы	руб.		11603767		1200390	1200390	1200390	1200390	1200390	1200390	1200390	1200390	800260			
Взносы в компенсационный фонд	руб.		3232957				130828	169825	176114	182404	188694	623948	880572	880572		
Налог на имущество	руб.		15567255												10378170	5189085
Налог на прибыль	руб.		142847000												71423500	71423500
Итого расходы на налоги:	руб.		158414255													
Итого расходы на стр+проект+ЗУ+взносы:	руб.		635191553		23064975	17178001	120868083	47096216	47102506	47108796	47115085	66602840	137353717	81701335		
Итого расходы с налогами	руб.		793605808													

Таблица В.4 – Потоки выручки при долевом строительстве

Потоки выручки	Наименование	Ед.изм.	Сумма	2018				2019				2020				2021
				1 кв. 2018	2 кв. 2018	3 кв. 2018	4 кв. 2018	1 кв. 2019	2 кв. 2019	3 кв. 2019	4 кв. 2019	1 кв. 2020	2 кв. 2020	3 кв. 2020	4 кв. 2020	1 кв. 2021
Объем реализации	%		100				2	2,5	2,5	2,5	2,5	8	10	10	30	30
Площадь жилых помещений	кв.м.		10483				209,66	262,08	262,08	262,08	262,08	838,64	1048,30	1048,30	3144,90	3144,90
Средняя стоимость кв.м. жилых помещений	руб.		63200				52000	54000	56000	58000	60000	62000	70000	70000	75000	75000
Выручка с продаж жилых помещений	руб.		741148100				10902320	14152050	14676200	15200350	15724500	51995680	73381000	73381000	235867500	235867500
Площадь нежилых помещений	кв.м.		2425												1212,5	1212,5
Стоимость кв.м. нежилых помещений	руб.		100000												100000	100000
Выручка с продаж нежилых помещений	руб.		242500000												121250000	121250000
Итого выручка:	руб.		983648100				10902320	14152050	14676200	15200350	15724500	51995680	73381000	73381000	357117500	357117500

Таблица В.5 – График финансирования проекта при долевом строительстве

График финансирования проекта	Периоды	Ед.изм.	Сумма	2018				2019				2020				2021
				1 кв. 2018	2 кв. 2018	3 кв. 2018	4 кв. 2018	1 кв. 2019	2 кв. 2019	3 кв. 2019	4 кв. 2019	1 кв. 2020	2 кв. 2020	3 кв. 2020	4 кв. 2020	1 кв. 2021
Объем финансирования	руб.			0	23064975	17178001	120868083	47096216	47102506	47108796	47115085	66602840	137353717	81701335	81801670	76612585
Нарастающим итогом	руб.			0	23064975	40242975	161111058	208207274	255309780	302418575	349533661	416136501	553490218	635191553	716993223	793605808
Поступления денежные	руб.						10902320	14152050	14676200	15200350	15724500	51995680	73381000	73381000	357117500	357117500

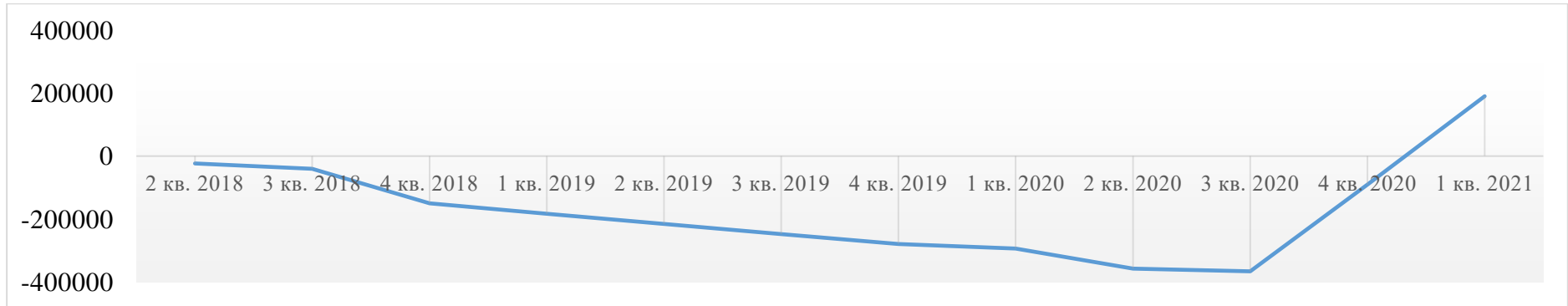


Рисунок В.1 – Сальдо проекта при долевом строительстве

Проектное финансирование (объем собственного капитала минимальный)

Таблица В.6 – Потоки затрат при проектном финансировании (объем собственного капитала минимальный)

Потоки затрат	Наименование	Ед.изм.	Сумма	2018				2019				2020				2021	
				1 кв. 2018	2 кв. 2018	3 кв. 2018	4 кв. 2018	1 кв. 2019	2 кв. 2019	3 кв. 2019	4 кв. 2019	1 кв. 2020	2 кв. 2020	3 кв. 2020	4 кв. 2020	1 кв. 2021	
Затраты на приобретение ЗУ	руб.		20160000		15120000	5040000											
Затраты на проектирование	руб.		20233755		6744585	6744585	6744585										
Затраты на строительство	руб.		571575022				108599254	45726002	45726002	45726002	45726002	64778502	135272755	80020503			
Затраты на подключение к инженерным комму	руб.		8386052			4193026	4193026										
Непредвиденные расходы	руб.		11603767		1200390	1200390	1200390	1200390	1200390	1200390	1200390	1200390	1200390	800260			
Налог на имущество	руб.		19701226														16011210
Налог на прибыль	руб.		129219100														71423500
Итого расходы на налоги:	руб.		148920326														
Итого расходы на стр-проект+ЗУ:	руб.		631958596		23064975	17178001	120737255	46926391	46926391	46926391	46926391	65978892	136473145	80820763			
Итого расходы с налогами	руб.		780878922														

Таблица В.7 – Потоки выручки при проектном финансировании (объем собственного капитала минимальный)

Потоки выручки	Наименование	Ед.изм.	Сумма	2018				2019				2020				2021	
				1 кв. 2018	2 кв. 2018	3 кв. 2018	4 кв. 2018	1 кв. 2019	2 кв. 2019	3 кв. 2019	4 кв. 2019	1 кв. 2020	2 кв. 2020	3 кв. 2020	4 кв. 2020	1 кв. 2021	
Объем реализации	%		100				2,5	2,5	2,5	2,5	7,5	7,5	10	15	30	20	
Площадь жилых помещений	кв. м.		10483				262,075	262,075	262,075	262,075	786,225	786,225	1048,3	1572,45	3144,9	2096,6	
Средняя стоимость кв. м. жилых помещений	руб.		69500				60000	60000	63000	65000	71000	73000	74000	74000	75000	80000	
Выручка с продаж жилых помещений	руб.		775742000				15724500	15724500	16510725	17034875	55821975	57394425	77574200	116361300	235867500	167728000	
Площадь нежилых помещений	кв. м.		2425												1212,5	1212,5	
Стоимость кв. м. нежилых помещений	руб.		100000												100000	100000	
Выручка с продаж нежилых помещений	руб.		242500000												121250000	121250000	
Итого выручка:			1018242000				15724500	15724500	16510725	17034875	55821975	57394425	77574200	116361300	357117500	288978000	

Таблица В.8 – График финансирования проекта при проектном финансировании (объем собственного капитала минимальный)

График финансирования проекта	Периоды	Ед.изм.	2018				2019				2020				2021		
			1 кв. 2018	2 кв. 2018	3 кв. 2018	4 кв. 2018	1 кв. 2019	2 кв. 2019	3 кв. 2019	4 кв. 2019	1 кв. 2020	2 кв. 2020	3 кв. 2020	4 кв. 2020	1 кв. 2021		
Объем финансирования	руб.		23064975		17178001	120737255	46926391	46926391	46926391	46926391	65978892	136473145	80820763				
Нарастающим итогом	руб.		23064975		40242975	160980230	207906622	254833013	301759404	348685796	414664688	551137833	631958596				
Собственные средства	руб.		23064975		17178001	70354654											
Заемные средства	руб.		521360966			50382601	46926391	46926391	46926391	46926391	65978892	136473145	80820763				
Поступления денежные на счет эскроу	руб.					15724500	15724500	16510725	17034875	55821975	57394425	77574200	116361300				
Поступления денежные на счет застройщика	руб.															357117500	288978000

Таблица В.9 – График кредитной нагрузки при проектном финансировании (объем собственного капитала минимальный)

Периоды	Ед. изм.	2018				2019				2020				2021
		1 кв. 2018	2 кв. 2018	3 кв. 2018	4 кв. 2018	1 кв. 2019	2 кв. 2019	3 кв. 2019	4 кв. 2019	1 кв. 2020	2 кв. 2020	3 кв. 2020	4 кв. 2020	1 кв. 2021
Объем кредитования	руб.				50382601	97308992	144235384	191161775	238088167	304067059	440540204	521360966		
Текущая задолженность	руб.				521360966	470978366	424051974	377125583	330199191	283272800	217293908	80820763		
Наполняемость счетов эскроу	руб.				15724500	15724500	16510725	17034875	55821975	57394425	77574200	116361300		
Текущая ставка по задолженности	%				2,95	2,90	2,83	2,74	2,45	2,06	1,23	0,01		
Проценты по кредиту	руб.				15404961	13657616	12002163	10338848	8093727	5825019	2682039	8082		
Проценты по кредиту с нарастающим итогом	руб.				15404961	29062577	41064741	51403589	59497316	65322335	68004375	68012457		



Рисунок В.2 – Сальдо проекта при проектном финансировании (объем собственного капитала минимальный)

Проектное финансирование (увеличенный объем собственных средств)

Таблица В.10 – Поток затрат при проектном финансировании (объем собственного капитала повышенный)

Потоки затрат	Наименование	Ед.изм.	Сумма	2018				2019				2020				2021
				1 кв. 2018	2 кв. 2018	3 кв. 2018	4 кв. 2018	1 кв. 2019	2 кв. 2019	3 кв. 2019	4 кв. 2019	1 кв. 2020	2 кв. 2020	3 кв. 2020	4 кв. 2020	1 кв. 2021
Затраты на приобретение ЗУ		руб.	20160000		15120000	5040000										
Затраты на проектирование		руб.	20233755		6744585	6744585	6744585									
Затраты на строительство		руб.	571575022				108599254	45726002	45726002	45726002	45726002	64778502	135272755	80020503		
Затраты на подключение к инженерным коммуникациям		руб.	8386052			4193026	4193026									
Непредвиденные расходы		руб.	11603767		1200390	1200390	1200390	1200390	1200390	1200390	1200390	1200390	800260			
Налог на имущество		руб.	20502651												16812635	3690016
Налог на прибыль		руб.	129219100												71423500	57795600
Итого расходы на налоги:		руб.	149721751													
Итого расходы на стр-проект+ЗУ:		руб.	631958596		23064975	17178001	120737255	46926391	46926391	46926391	46926391	65978892	136473145	80820763		
Итого расходы с налогами		руб.	781680347													

Таблица В.11 – Поток выручки при проектном финансировании (объем собственного капитала повышенный)

Потоки выручки	Наименование	Ед.изм.	Сумма	2018				2019				2020				2021
				1 кв. 2018	2 кв. 2018	3 кв. 2018	4 кв. 2018	1 кв. 2019	2 кв. 2019	3 кв. 2019	4 кв. 2019	1 кв. 2020	2 кв. 2020	3 кв. 2020	4 кв. 2020	1 кв. 2021
Объем реализации		%	100							5	10	10	10	15	30	20
Площадь жилых помещений		кв.м.	10483							524,15	1048,3	1048,3	1048,3	1572,45	3144,9	2096,6
Средняя стоимость кв.м. жилых помещений		руб.	70286							60000	63000	68000	72000	74000	75000	80000
Выручка с продаж жилых помещений		руб.	764210700							31449000	66042900	71284400	75477600	116361300	235867500	167728000
Площадь нежилых помещений		кв.м.	2425												1212,5	1212,5
Стоимость кв.м. нежилых помещений		руб.	100000												100000	100000
Выручка с продаж нежилых помещений		руб.	242500000												121250000	121250000
Итого выручка:			1006710700							31449000	66042900	71284400	75477600	116361300	357117500	288978000

Таблица В.12 – График финансирования проекта при проектном финансировании (объем собственного капитала повышенный)

График финансирования проекта	Периоды	Ед.изм.	Сумма	2018				2019				2020				2021
				1 кв. 2018	2 кв. 2018	3 кв. 2018	4 кв. 2018	1 кв. 2019	2 кв. 2019	3 кв. 2019	4 кв. 2019	1 кв. 2020	2 кв. 2020	3 кв. 2020	4 кв. 2020	1 кв. 2021
Объем финансирования		руб.	631958596		23064975	17178001	120737255	46926391	46926391	46926391	46926391	65978892	136473145	80820763		
Нарастающим итогом		руб.			23064975	40242975	160980230	207906622	254833013	301759404	348685796	414664688	551137833	631958596		
Собственные средства		руб.	254833013		23064975	17178001	120737255	46926391	46926391							
Заемные средства		руб.	377125583							46926391	46926391	65978892	136473145	80820763		
Поступления денежные на счет эскроу		руб.								31449000	66042900	71284400	75477600	116361300		
Поступления денежные на счет застройщика		руб.													357117500	288978000

Таблица В.13 – График кредитной нагрузки при проектном финансировании (объем собственного капитала повышенный)

Периоды	Ед.изм.	2018				2019				2020				2021
		1 кв. 2018	2 кв. 2018	3 кв. 2018	4 кв. 2018	1 кв. 2019	2 кв. 2019	3 кв. 2019	4 кв. 2019	1 кв. 2020	2 кв. 2020	3 кв. 2020	4 кв. 2020	1 кв. 2021
Объем кредитования	руб.							46926391	93852783	159831675	296304820	377125583		
Текущая задолженность	руб.							377125583	330199191	283272800	217293908	80820763		
Наполняемость счетов эскроу	руб.							314490000	660429000	712844000	754776000	1163613000		
Текущая ставка по задолженности	%							2,87	2,56	2,11	1,31	0,01		
Проценты по кредиту	руб.							10842032	8443597	5966539	2855009	8082		
Проценты по кредиту с нарастающим итогом	руб.							10842032	19285630	25252169	28107178	28115260		



Рисунок В.3 – Сальдо проекта при проектном финансировании (объем собственного капитала увеличенный)

Проектное финансирование и применение депозитного счета

Таблица В.14 – Поток затрат при проектном финансировании и применении депозитного счета

Потоки затрат	Наименование	Ед. изм.	Сумма	2018				2019				2020				2021	
				1 кв. 2018	2 кв. 2018	3 кв. 2018	4 кв. 2018	1 кв. 2019	2 кв. 2019	3 кв. 2019	4 кв. 2019	1 кв. 2020	2 кв. 2020	3 кв. 2020	4 кв. 2020	1 кв. 2021	
Затраты на приобретение ЗУ		руб.	20160000		15120000	5040000											
Затраты на проектирование		руб.	20233755		6744585	6744585	6744585										
Затраты на строительство		руб.	571575022				108599254	45726002	45726002	45726002	45726002	64778502	135272755	80020503			
Затраты на подключение к инженерным коммуникациям		руб.	8386052			4193026	4193026										
Непредвиденные расходы		руб.	11603767		1200390	1200390	1200390	1200390	1200390	1200390	1200390	1200390	1200390	800260			
Налог на имущество		руб.	20502651													16812635	3690016
Налог на прибыль		руб.	129219100													71423500	57795600
Итого расходы на налоги:		руб.	149721751														
Итого расходы на стр+проект+ЗУ:		руб.	631958596		23064975	17178001	120737255	46926391	46926391	46926391	46926391	65978892	136473145	80820763			
Итого расходы с налогами		руб.	781680347														

Таблица В.15 – Поток выручки при проектном финансировании и применении депозитного счета

Потоки выручки	Наименование	Ед. изм.	Сумма	2018				2019				2020				2021	
				1 кв. 2018	2 кв. 2018	3 кв. 2018	4 кв. 2018	1 кв. 2019	2 кв. 2019	3 кв. 2019	4 кв. 2019	1 кв. 2020	2 кв. 2020	3 кв. 2020	4 кв. 2020	1 кв. 2021	
Объем реализации		%	100							5	10	10	10	15	30	20	
Площадь жилых помещений		кв. м.	10483							524,15	1048,3	1048,3	1048,3	1572,45	3144,9	2096,6	
Средняя стоимость кв. м. жилых помещений		руб.	70286							60000	63000	68000	72000	74000	75000	80000	
Выручка с продаж жилых помещений		руб.	764210700							31449000	66042900	71284400	75477600	116361300	235867500	167728000	
Площадь нежилых помещений		кв. м.	2425												1212,5	1212,5	
Стоимость кв. м. нежилых помещений		руб.	100000												100000	100000	
Выручка с продаж нежилых помещений		руб.	242500000												121250000	121250000	
Итого выручка:			1006710700							31449000	66042900	71284400	75477600	116361300	357117500	288978000	

Таблица В.16 – График финансирования проекта при проектном финансировании и применении депозитного счета

График финансирования проекта	Периоды	Ед. изм.	Сумма	2018				2019				2020				2021	
				1 кв. 2018	2 кв. 2018	3 кв. 2018	4 кв. 2018	1 кв. 2019	2 кв. 2019	3 кв. 2019	4 кв. 2019	1 кв. 2020	2 кв. 2020	3 кв. 2020	4 кв. 2020	1 кв. 2021	
Объем финансирования		руб.			23064975	17178001	120737255	46926391	46926391	46926391	46926391	65978892	136473145	80820763			
Нарастающим итогом		руб.			23064975	40242975	160980230	207906622	254833013	301759404	348685796	414664688	551137833	631958596			
Собственные средства		руб.	254833013		23064975	17178001	120737255	46926391	46926391								
Заемные средства		руб.	377125583							46926391	46926391	65978892	136473145	80820763			
Поступления денежные на счет эскроу		руб.								31449000	66042900	71284400	75477600	116361300			
Поступления денежные на счет застройщика		руб.														357117500	288978000

Таблица В.17 – График кредитной нагрузки при проектном финансировании и применении депозитного счета

Периоды	Ед. изм.	2018				2019				2020				2021
		1 кв. 2018	2 кв. 2018	3 кв. 2018	4 кв. 2018	1 кв. 2019	2 кв. 2019	3 кв. 2019	4 кв. 2019	1 кв. 2020	2 кв. 2020	3 кв. 2020	4 кв. 2020	1 кв. 2021
Объем кредитования	руб.							46926391	93852783	159831675	296304820	377125583		
Текущая задолженность	руб.							377125583	330199191	283272800	217293908	80820763		
Наполняемость счетов эскроу	руб.							31449000	66042900	71284400	75477600	116361300		
Текущая ставка по задолженности	%							2,87	2,56	2,11	1,31	0,01		
Проценты по кредиту	руб.							10842032	8443597	5966539	2855009	8082		
Проценты по кредиту с нарастающим итогом	руб.							10842032	19285630	25252169	28107178	28115260		

Таблица В.18 – График начислений на депозитном счете при проектном финансировании и применении депозитного счета

Депозит		2018				2019				2020				2021
Периоды	Ед. изм.	1 кв. 2018	2 кв. 2018	3 кв. 2018	4 кв. 2018	1 кв. 2019	2 кв. 2019	3 кв. 2019	4 кв. 2019	1 кв. 2020	2 кв. 2020	3 кв. 2020	4 кв. 2020	1 кв. 2021
Средняя ставка годовых	Ставка в квартал													
	6,5													
	0,065													
Объем средств, руб.		231768038	218356268	101167303	55884880	9866618	10026950	10189888	10355474	10523751	10694762			
Проценты начисляемые, руб.		3766231	3548289	1643969	908129	160333	162938	165586	168276	171011	173790			
С нарастающим итогом, руб.		3766231	7314520	8958489	9866618	10026950	10189888	10355474	10523751	10694762	10868551			



Рисунок В.4 – Сальдо проекта при проектном финансировании и применении депозитного счета

Проектное финансирование с поэтапным раскрытием эскроу счетов

Таблица В.19 – Поток затрат при проектном финансировании с поэтапным раскрытием эскроу счетов

Потоки затрат	Наименование	Ед.изм.	Сумма	2018				2019				2020				2021
				1 кв. 2018	2 кв. 2018	3 кв. 2018	4 кв. 2018	1 кв. 2019	2 кв. 2019	3 кв. 2019	4 кв. 2019	1 кв. 2020	2 кв. 2020	3 кв. 2020	4 кв. 2020	1 кв. 2021
Затраты на приобретение ЗУ		руб.	20160000													
Затраты на проектирование		руб.	20233755		15120000	5040000										
Затраты на строительство		руб.	571575022		6744585	6744585	6744585									
Затраты на подключение к инженерным коммуникациям		руб.	8386052			4193026	4193026	45726002	45726002	45726002	45726002	64778502	135272755	80020503		
Непредвиденные расходы		руб.	11603767		1200390	1200390	1200390	1200390	1200390	1200390	1200390	1200390	1200390	800260		
Налог на имущество		руб.	20502651												16812635	3690016
Налог на прибыль		руб.	129219100												71423500	57795600
Итого расходы на налоги:	руб.		149721751													
Итого расходы на стр+проект+ЗУ:	руб.		631958596		23064975	17178001	120737255	46926391	46926391	46926391	46926391	65978892	136473145	80820763		
Итого расходы с налогами	руб.		781680347													

Таблица В.20 – Поток выручки при проектном финансировании с поэтапным раскрытием эскроу счетов

Потоки выручки	Наименование	Ед.изм.	Сумма	2018				2019				2020				2021
				1 кв. 2018	2 кв. 2018	3 кв. 2018	4 кв. 2018	1 кв. 2019	2 кв. 2019	3 кв. 2019	4 кв. 2019	1 кв. 2020	2 кв. 2020	3 кв. 2020	4 кв. 2020	1 кв. 2021
Объем реализации		%	100,4567142							5	10	10	10	15	30	20
Площадь жилых помещений		кв.м.	10483							524,15	1048,3	1048,3	1048,3	1572,45	3144,9	2096,6
Средняя стоимость кв.м. жилых помещений		руб.	70286							60000	63000	68000	72000	74000	75000	80000
Выручка с продаж жилых помещений		руб.	764210700							31449000	66042900	71284400	75477600	116361300	235867500	167728000
Площадь нежилых помещений		кв.м.	2425												1212,5	1212,5
Стоимость кв.м. нежилых помещений		руб.	100000												100000	100000
Выручка с продаж нежилых помещений		руб.	242500000												121250000	121250000
Итого выручка:			1006710700							31449000	66042900	71284400	75477600	116361300	357117500	288978000

Таблица В.21 – График финансирования проекта при проектном финансировании с поэтапным раскрытием эскроу счетов

График финансирования проекта	Периоды	Ед.изм.	Сумма	2018				2019				2020				2021
				1 кв. 2018	2 кв. 2018	3 кв. 2018	4 кв. 2018	1 кв. 2019	2 кв. 2019	3 кв. 2019	4 кв. 2019	1 кв. 2020	2 кв. 2020	3 кв. 2020	4 кв. 2020	1 кв. 2021
Объем финансирования (собственные)		руб.	254833013		23064975	17178001	120737255	46926391	46926391							
Объем финансирования (заемные)		руб.	377125583							46926391	46926391	65978892	136473145	80820763		
С нарастающим итогом заемные		руб.	974041252							46926391	93852783	159831675	296304820	377125583		
Поступления денежные на счет эскроу		руб.	360615200							31449000	66042900	71284400	75477600	116361300		
Поэтапное раскрытие счетов эскроу		руб.	38085787							1761144	3698402	3991926	9434700	19199615		
Заемные средства после раскрытия счетов эскроу		руб.	339039795							45165247	43227989	61986966	127038445	61621148		
Оставшиеся средства на счетах эскроу		руб.	322529413							29687856	62344497,6	67292473,6	66042900	97161685,5		

Таблица В.22 – График кредитной нагрузки при проектном финансировании с поэтапным раскрытием эскроу счетов

Периоды		2018				2019				2020				2021
		1 кв. 2018	2 кв. 2018	3 кв. 2018	4 кв. 2018	1 кв. 2019	2 кв. 2019	3 кв. 2019	4 кв. 2019	1 кв. 2020	2 кв. 2020	3 кв. 2020	4 кв. 2020	1 кв. 2021
Объем кредитования	руб.							45165247	43227989	61986966	127038445	61621148		
Объем кредитования с нарастающим итогом	руб.							45165247	88393236	150380202	277418647	339039795		
Текущая задолженность	руб.							339039795	293874548	250646559	188659593	61621148		
Наполняемость счетов эскроу	руб.							29687856	62344498	67292474	66042900	97161686		
Текущая ставка по задолженности	%							2,87	2,53	2,05	1,21	0,01		
Проценты по кредиту	руб.							9725876	7435751	5129524	2279272	6162		
Проценты по кредиту с нарастающим итогом	руб.							9725876	17161627	22291152	24570423	24576586		



Рисунок В.5 – Сальдо проекта при проектном финансировании с поэтапным раскрытием эскроу счетов

Финансирование за счет собственного капитала

Таблица В.23 – Поток затрат при финансировании за счет собственного капитала

Потоки затрат	Наименование	Ед.изм.	Сумма	2018				2019				2020				2021	
				1 кв. 2018	2 кв. 2018	3 кв. 2018	4 кв. 2018	1 кв. 2019	2 кв. 2019	3 кв. 2019	4 кв. 2019	1 кв. 2020	2 кв. 2020	3 кв. 2020	4 кв. 2020	1 кв. 2021	2 кв. 2021
Затраты на приобретение ЗУ	руб.		20160000		15120000	5040000											
Затраты на проектирование	руб.		20233755		6744585	6744585	6744585										
Затраты на строительство	руб.		571575022				108599254	45726002	45726002	45726002	45726002	64778502	135272755	80020503			
Затраты на подключение к инженерным коммуникациям	руб.		8386052			4193026	4193026										
Непредвиденные расходы	руб.		11603767		1200390	1200390	1200390	1200390	1200390	1200390	1200390	1200390	800260				
Налог на имущество	руб.		32748892												17988828	11070048	3690016
Налог на прибыль	руб.		212034800												87148000	91341200	33545600
Итого расходы на налоги:	руб.		244783692														
Итого расходы на стр+проект+ЗУ:	руб.		631958596		23064975	17178001	120737255	46926391	46926391	46926391	46926391	65978892	136473145	80820763			
Итого расходы с налогами	руб.		876742288														

Таблица В.24 – Поток выручки при финансировании за счет собственного капитала

Потоки выручки	Наименование	Ед.изм.	Сумма	2018				2019				2020				2021	
				1 кв. 2018	2 кв. 2018	3 кв. 2018	4 кв. 2018	1 кв. 2019	2 кв. 2019	3 кв. 2019	4 кв. 2019	1 кв. 2020	2 кв. 2020	3 кв. 2020	4 кв. 2020	1 кв. 2021	2 кв. 2021
Объем реализации	%		100														
Площадь жилых помещений	кв.м.		10483											40	40	20	
Средняя стоимость кв.м. жилых помещений	руб.		78333											4193,2	4193,2	2096,6	
Выручка с продаж жилых помещений	руб.		817674000											75000	80000	80000	
Площадь нежилых помещений	кв.м.		2425											314490000	335456000	167728000	
Стоимость кв.м. нежилых помещений	руб.		100000											1212,5	1212,5		
Выручка с продаж нежилых помещений	руб.		242500000											100000	100000		
														121250000	121250000		
Итого выручка:			1060174000												435740000	456706000	167728000

Таблица В.25 – График финансирования проекта при финансировании за счет собственного капитала

График финансирования проекта	Периоды	2018				2019				2020				2021	
		1 кв. 2018	2 кв. 2018	3 кв. 2018	4 кв. 2018	1 кв. 2019	2 кв. 2019	3 кв. 2019	4 кв. 2019	1 кв. 2020	2 кв. 2020	3 кв. 2020	4 кв. 2020	1 кв. 2021	2 кв. 2021
Объем финансирования, руб			23064975	17178001	120737255	46926391	46926391	46926391	46926391	65978892	136473145	80820763			
Нарастающим итогом, руб			23064974,66	40242975,32	160980230,2	207906622	254833013	301759404	348685796	414664688	551137833	631958596			
Поступления денежные на счет застройщика, руб													435740000	456706000	167728000

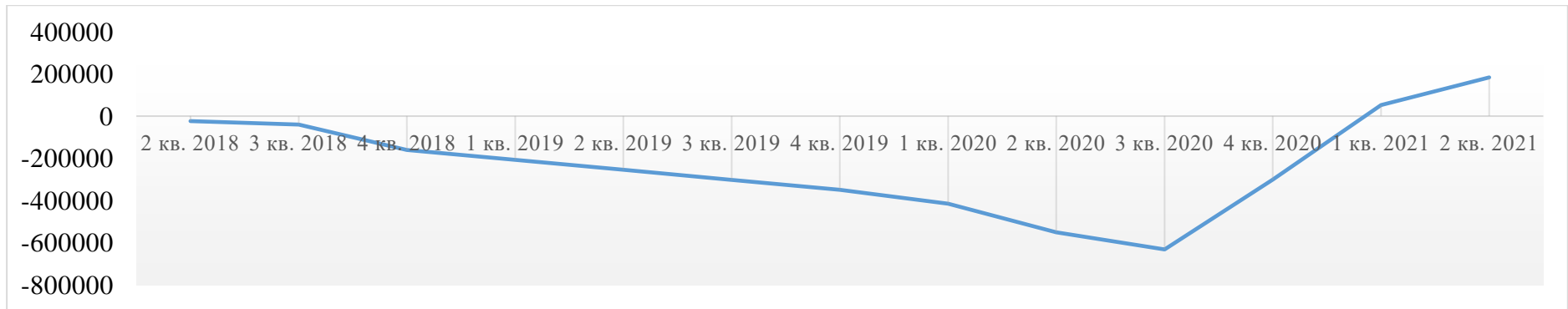


Рисунок В.6 – Сальдо проекта при финансировании за счет собственного капитала

Финансирование за счет собственного капитала и применение депозитного счета

Таблица В.26 – Поток затрат при финансировании за счет собственного капитала и применении депозитного счета

Потоки затрат	2018				2019				2020				2021	
	1 кв. 2018	2 кв. 2018	3 кв. 2018	4 кв. 2018	1 кв. 2019	2 кв. 2019	3 кв. 2019	4 кв. 2019	1 кв. 2020	2 кв. 2020	3 кв. 2020	4 кв. 2020	1 кв. 2021	2 кв. 2021
Наименование														
Затраты на приобретение ЗУ		15120000	5040000											
Затраты на проектирование		6744585	6744585	6744585										
Затраты на строительство				108599254	45726002	45726002	45726002	45726002	64778502	135272755	80020503			
Затраты на подключение к инженерным коммуникациям			4193026	4193026										
Непредвиденные расходы		1200390	1200390	1200390	1200390	1200390	1200390	1200390	1200390	1200390	800260			
Налог на имущество												17988828	11070048	3690016
Налог на прибыль												87148000	91341200	33545600
Итого расходы на налоги:														
Итого расходы на стр+проект+ЗУ:		23064975	17178001	120737255	46926391	46926391	46926391	46926391	65978892	136473145	80820763			
Итого расходы с налогами														

Таблица В.27 – Поток выручки при финансировании за счет собственного капитала и применении депозитного счета

Потоки выручки	Ед. изм.	Сумма	2018				2019				2020				2021	
			1 кв. 2018	2 кв. 2018	3 кв. 2018	4 кв. 2018	1 кв. 2019	2 кв. 2019	3 кв. 2019	4 кв. 2019	1 кв. 2020	2 кв. 2020	3 кв. 2020	4 кв. 2020	1 кв. 2021	2 кв. 2021
Объем реализации	%	100											40	40	20	
Площадь жилых помещений	кв. м.	10483											4193,2	4193,2	2096,6	
Средняя стоимость кв. м. жилых помещений	руб.	78333											75000	80000	80000	
Выручка с продаж жилых помещений	руб.	817674000											314490000	335456000	167728000	
Площадь нежилых помещений	кв. м.	2425											1212,5	1212,5		
Стоимость кв. м. нежилых помещений	руб.	100000											100000	100000		
Выручка с продаж нежилых помещений	руб.	242500000											121250000	121250000		
Итого выручка:	руб.	1060174000											435740000	456706000	167728000	

Таблица В.28 – График финансирования проекта при финансировании за счет собственного капитала и применении депозитного счета

График финансирования проекта	2018				2019				2020				2021	
	1 кв. 2018	2 кв. 2018	3 кв. 2018	4 кв. 2018	1 кв. 2019	2 кв. 2019	3 кв. 2019	4 кв. 2019	1 кв. 2020	2 кв. 2020	3 кв. 2020	4 кв. 2020	1 кв. 2021	2 кв. 2021
Объем финансирования, руб		23064975	17178001	120737255	46926391	46926391	46926391	46926391	65978892	136473145	80820763			
Нарастающим итогом, руб		23064974,66	40242975,32	160980230,2	207906622	254833013	301759404	348685796	414664688	551137833	631958596			
Поступления денежные на счет застройщика, руб												435740000	456706000	167728000

Таблица В.29 – График начислений на депозитном счете при финансировании за счет собственного капитала и применении депозитного счета

Депозит	2018				2019				2020				2021	
	1 кв. 2018	2 кв. 2018	3 кв. 2018	4 кв. 2018	1 кв. 2019	2 кв. 2019	3 кв. 2019	4 кв. 2019	1 кв. 2020	2 кв. 2020	3 кв. 2020	4 кв. 2020	1 кв. 2021	2 кв. 2021
Периоды														
Объем средств на счету, руб.		608893621	601610142	490649052	451695707	412109371	371879757	330996412	270396211	138317005	59743893			
Проценты начисляемые, руб.		9894521	9776165	7973047	7340055	6696777	6043046	5378692	4393938	2247651	970838			
С нарастающим итогом, руб.		9894521	19670686	27643733	34983788	41680566	47723612	53102304	57496242	59743893	60714732			

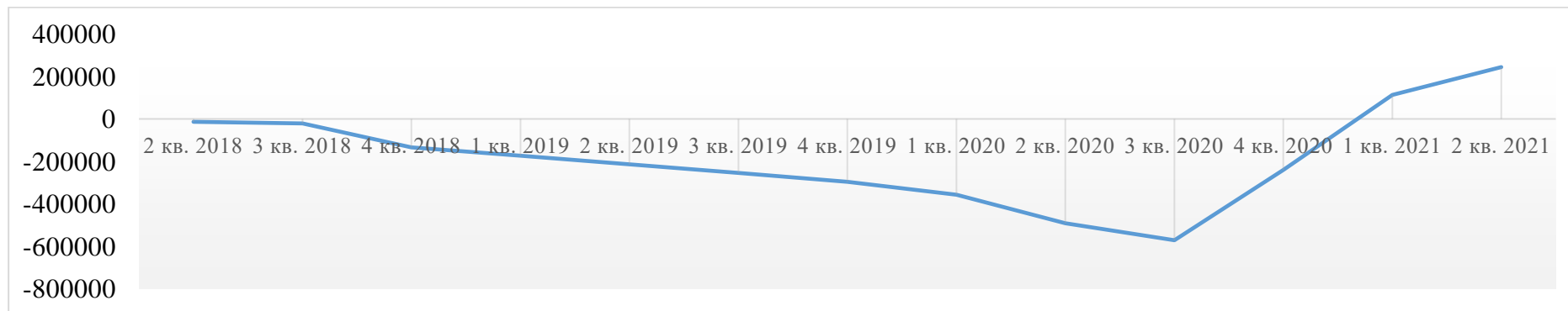


Рисунок В.7 – Сальдо проекта при финансировании за счет собственного капитала и применении депозитного счета

ПРИЛОЖЕНИЕ Г

Расчет экономических моделей финансирования строительства 16-этажного жилого дома

Таблица Г.1 – Технико-экономические показатели проекта при различных моделях финансирования

Показатель	Ед. изм.	Долевое строительство	Проектное финансирование (объем с.к. 15 %)	Проектное финансирование (объем с.к. совпадает со стартом продаж)	Проектное финансирование и применение депозитного счета	Проектное финансирование с поэтапным раскрытием эскроу счетов	Финансирование за счет собственного капитала	Финансирование за счет собственного капитала и применение депозитного счета
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Затраты	тыс.руб.	553665	599533	574021	574021	571126	550741	550741
Затраты на приобретение ЗУ	тыс.руб.	20160	20160	20160	20160	20160	20160	20160
Затраты на проектирование	тыс.руб.	18014	18014	18014	18014	18014	18014	18014
Затраты на строительство	тыс.руб.	494902	494902	494902	494902	494902	494902	494902
Затраты на подключение к инженерным коммуникациям	тыс.руб.	7261	7261	7261	7261	7261	7261	7261
Непредвиденные расходы	тыс.руб.	10404	10404	10404	10404	10404	10404	10404
Взносы в компенсационный фонд	тыс.руб.	2924	-	-	-	-	-	-
Затраты на выплату процентов за кредит	тыс.руб.	-	48792	23280	23280	20385	-	-
Налоги	тыс.руб.	142792	151767	152407	173119	152407	214935	23101
На имущество	тыс.руб.	14175	20071	20712	20712	20712	23101	23101
На прибыль	тыс.руб.	128617	131696	131696	152407	131696	191834	-
Выручка	тыс.руб.	887862	926952	926952	926952	926952	959169	959169
Продажа жилья	тыс.руб.	673262	712352	712352	712352	712352	744569	744569
Продажа коммерческих помещений	тыс.руб.	214600	214600	214600	214600	214600	214600	214600
Прибыль от размещения на депозите	тыс.руб.	-	-	-	6995	-	-	43101
Удельные показатели выручки								
Средняя стоимость квартир	руб./м ²	63250	69625	70500	70500	70500	78333	78333

Продолжение таблицы Г.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Цена коммерческих помещений	руб./м ²	100000	100000	100000	100000	100000	100000	100000
Финансово-экономические показатели								
Затраты	тыс.руб.	696457	751300	726428	726428	723533	765675	765675
Выручка	тыс.руб.	887862	926952	926952	926952	926952	959169	959169
Прибыль от продаж	тыс.руб.	191405	175653	200524	200524	203419	193494	193494
Прибыль от размещения на депозите	тыс.руб.	-	-	-	6995	-	-	43101
Рентабельность	%	27,48%	23,38%	27,60%	28,57%	28,11%	25,27%	30,90%
Срок реализации		2 года 2 кв.	2 года 2 кв.	2 года 2 кв.	2 года 2 кв.	2 года 2 кв.	2 года 3 кв	2 года 3 кв
Срок окупаемости		2 года 1 кв.	2 года	2 года 1 кв.	2 года 1 кв.	1 года 3 кв.	2 года 1 кв	2 года 1 кв
Вложение средств, в т.ч.								
Собственные	тыс.руб.	309747	82611	188660	188660	188660	550741	550741
Заемные	тыс.руб.	-	468130	362081	362081	321979	-	-
Рентабельность на собственные средства	%	61,79%	212,63%	106,29%	110,00%	107,82%	35,13%	42,96%
Рентабельность на вложенные средства	%	61,79%	31,89%	36,41%	37,68%	39,84%	35,13%	42,96%
Годовая доходность собственного капитала	%	15,45%	53,16%	26,57%	27,50%	26,96%	8,78%	10,74%
Ставка дисконтирования	%	19,50%	19,50%	19,50%	19,50%	19,50%	19,50%	19,50%
NPV	тыс.руб.	184879	154767	193533	200500	519239	185303	228121
IRR	%	9,48%	7,04%	9,08%	9,61%	25,62%	6,84%	9,16%
IRR собственного капитала	%	9,48%	34,10%	24,66%	24,22%	23,22%	6,84%	9,16%
Себестоимость строительства	руб./м ²	48961	52816	51068	51068	50864	53827	53827
Прирост себестоимости строительства относительно долевого строительства	%	-	7,3%	4,1%	4,1%	3,7%	9,0%	9,0%

Таблица Г.2 – График затрат проекта

Год	Всего	2018								
Период		апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь
		1	2	3	4	5	6	7	8	9
		2			3			4		
Приобретение земельного участка, тыс. руб.	20160	5040,0	5040,0	5040,0	5040,0					
Проектирование, тыс. руб.	18014	2001,6	2001,6	2001,6	2001,6	2001,6	2001,6	2001,6	2001,6	2001,6
Подключение к инженерным коммуникациям, тыс. руб.	7261						3630,6	3630,6		
Строительно-монтажные работы, тыс. руб.	494902							27219,6	22270,6	22270,6
Непредвиденные расходы, тыс. руб.	10404	433,5	433,5	433,5	433,5	433,5	433,5	433,5	433,5	433,5

Продолжение таблицы Г.2

Год	2019								
Период	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь
	10	11	12	13	14	15	16	17	18
	1			2			3		
Приобретение земельного участка, тыс. руб.									
Проектирование, тыс. руб.									
Подключение к инженерным коммуникациям, тыс. руб.									
Строительно-монтажные работы, тыс. руб.	22270,6	21995,6	21995,6	21995,6	21995,6	21995,6	21995,6	21995,6	30244,0
Непредвиденные расходы, тыс. руб.	433,5	433,5	433,5	433,5	433,5	433,5	433,5	433,5	433,5

Окончание таблицы Г.2

Год	2019			2020		
Период	октябрь	ноябрь	декабрь	январь	февраль	март
	19	20	21	22	23	24
	4			1		
Приобретение земельного участка, тыс. руб.						
Проектирование, тыс. руб.						
Подключение к инженерным коммуникациям, тыс. руб.						
Строительно-монтажные работы, тыс. руб.	30244,0	55264,0	30931,3	30931,3	30931,3	38354,9
Непредвиденные расходы, тыс. руб.	433,5	433,5	433,5	433,5	433,5	433,5

Долевое строительство

Таблица Г.3 – Потоки затрат при долевом строительстве

Потоки затрат			2018				2019				2020		
Наименование	Ед. изм.	Сумма	1 кв. 2018	2 кв. 2018	3 кв. 2018	4 кв. 2018	1 кв. 2019	2 кв. 2019	3 кв. 2019	4 кв. 2019	1 кв. 2020	2 кв. 2020	3 кв. 2020
Затраты на приобретение ЗУ	руб.	20160000		10080000	10080000								
Затраты на проектирование	руб.	18014418		6004806	6004806	6004806							
Затраты на строительство	руб.	494901597				71760732	66261825	65986880	74235240	116439348	100217573		
Затраты на подключение к инженерным коммунальным объектам	руб.	7261112			3630556	3630556							
Непредвиденные расходы	руб.	10403543		1300443	1300443	1300443	1300443	1300443	1300443	1300443	1300443		
Взносы в компенсационный фонд	руб.	2924439				119131	154641	320738	365412	744569	1219948		
Налог на имущество	руб.	14175454										9450302	4725151
Налог на прибыль	руб.	128831840										64415920	64415920
Итого расходы на налоги:	руб.	143007294											
Итого расходы на стр+проект+ЗУ+взносы:	руб.	553665109		17385249	21015805	82815668	67716909	67608060	75901094	118484360	102737964		
Итого расходы с налогами	руб.	696672403											

Таблица Г.4 – Потоки выручки при долевом строительстве

Потоки выручки			2018				2019				2020		
Наименование	Ед. изм.	Сумма	1 кв. 2018	2 кв. 2018	3 кв. 2018	4 кв. 2018	1 кв. 2019	2 кв. 2019	3 кв. 2019	4 кв. 2019	1 кв. 2020	2 кв. 2020	3 кв. 2020
Объем реализации	%	100				2	2,5	5	5,5	10	15	30	30
Площадь жилых помещений	кв. м.	9545,8				190,92	238,64	477,29	525,02	954,58	1431,86	2863,73	2863,73
Средняя стоимость кв. м. жилых помещений	руб.	63250				52000	54000	56000	58000	65000	71000	75000	75000
Выручка с продаж жилых помещений	руб.	673262452,8				9927590	12886776	26728128	30450974	62047440	101662344	214779600	214779600
Площадь нежилых помещений	кв. м.	2146										1073	1073
Стоимость кв. м. нежилых помещений	руб.	100000										100000	100000
Выручка с продаж нежилых помещений	руб.	214600000										107300000	107300000
Итого выручка:	руб.	887862452,8				9927590	12886776	26728128	30450974	62047440	101662344	322079600	322079600

Таблица Г.5 – График финансирования проекта при долевом строительстве

Периоды		1 кв. 2018	2 кв. 2018	3 кв. 2018	4 кв. 2018	1 кв. 2019	2 кв. 2019	3 кв. 2019	4 кв. 2019	1 кв. 2020	2 кв. 2020	3 кв. 2020
Объем финансирования	руб.		17385249	21015805	82815668	67716909	67608060	75901094	118484360	102737964	73866222	69141071
Нарастающим итогом	руб.		17385249	38401054	121216722	188933631	256541691	332442785	450927145	553665109	627531331	696672403
Поступления денежные	руб.				9927590	12886776	26728128	30450974	62047440	101662344	322079600	322079600

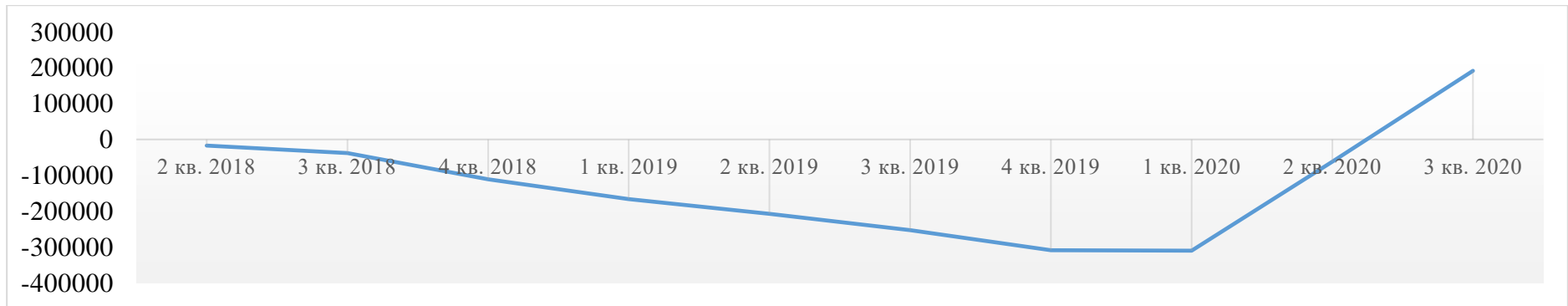


Рисунок Г.1 – Сальдо проекта при долевом строительстве

Таблица Г.9 – График кредитной нагрузки при проектном финансировании (объем собственного капитала минимальный)

Периоды	Ед.изм.	2018				2019				2020		
		1 кв. 2018	2 кв. 2018	3 кв. 2018	4 кв. 2018	1 кв. 2019	2 кв. 2019	3 кв. 2019	4 кв. 2019	1 кв. 2020	2 кв. 2020	3 кв. 2020
Объем кредитования	руб.				38486490	106048758	173336080	248871763	366611553	468129569		
Текущая задолженность	руб.				468129569	429643079	362080812	294793489	219257807	101518016		
Наполняемость счетов эскроу	руб.				14318640	14795928	15750504	33410160	50831172	139368096		
Текущая ставка по задолженности	%				2,95	2,90	2,81	2,60	2,12	0,01		
Проценты по кредиту	руб.				13829107	12452574	10189448	7669676	4641138	10152		
Проценты по кредиту с нарастающим итогом	руб.				13829107	26281681	36471130	44140806	48781944	48792096		

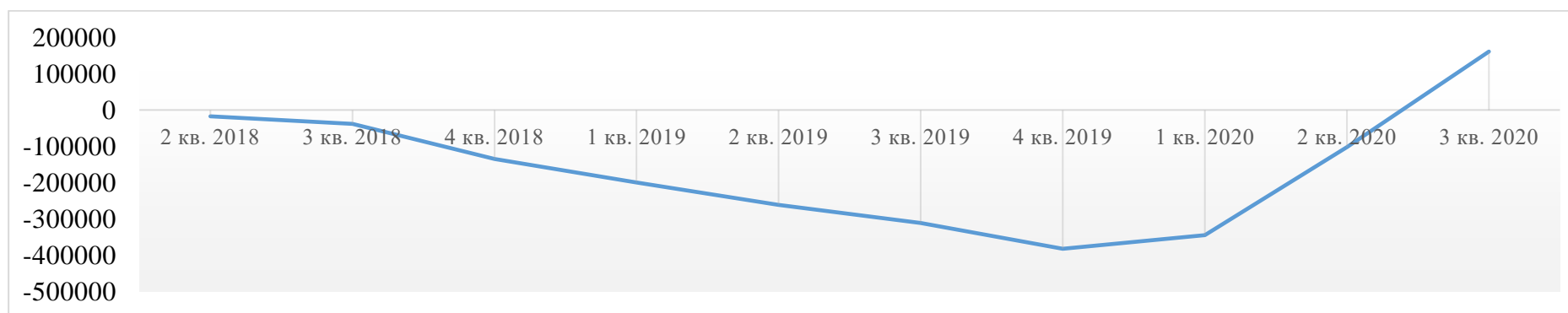


Рисунок Г.2 – Сальдо проекта при проектном финансировании (объем собственного капитала минимальный)

Проектное финансирование (повышенный объем собственного капитала)

Таблица Г.10 – Поток затрат при проектном финансировании (объем собственного капитала повышенный)

Потоки затрат			2018				2019				2020		
			1 кв. 2018	2 кв. 2018	3 кв. 2018	4 кв. 2018	1 кв. 2019	2 кв. 2019	3 кв. 2019	4 кв. 2019	1 кв. 2020	2 кв. 2020	3 кв. 2020
Наименование	Ед.изм.	Сумма											
Затраты на приобретение ЗУ	руб.	20160000		10080000	10080000								
Затраты на проектирование	руб.	18014418		6004806	6004806	6004806							
Затраты на строительство	руб.	494901597				71760732	66261825	65986880	74235240	116439348	100217573		
Затраты на подключение к инженерным коммуникациям	руб.	7261112			3630556	3630556							
Непредвиденные расходы	руб.	10403543		1300443	1300443	1300443	1300443	1300443	1300443	1300443			
Налог на имущество	руб.	20711913									15671751	5040161	
Налог на прибыль	руб.	131695568									64415920	67279648	
Итого расходы на налоги:	руб.	152407481											
Итого расходы на стр+проект+ЗУ:	руб.	550740670		17385249	21015805	82696537	67562268	67287322	75535682	117739791	101518016		
Итого расходы с налогами	руб.	703148151											

Таблица Г.11 – Поток выручки при проектном финансировании (объем собственного капитала повышенный)

Потоки выручки			2018				2019				2020		
			1 кв. 2018	2 кв. 2018	3 кв. 2018	4 кв. 2018	1 кв. 2019	2 кв. 2019	3 кв. 2019	4 кв. 2019	1 кв. 2020	2 кв. 2020	3 кв. 2020
Наименование	Ед.изм.	Сумма											
Объем реализации	%	100					2,5	7,5	10	20	30	30	
Площадь жилых помещений	кв.м.	9545,8					238,64	715,93	954,58	1909,15	2863,73	2863,73	
Средняя стоимость кв.м. жилых помещений	руб.	70500					60000	63000	71000	74000	75000	80000	
Выручка с продаж жилых помещений	руб.	712352340					14318640	45103716	67774896	141277248	214779600	229098240	
Площадь нежилых помещений	кв.м.	2146									1073	1073	
Стоимость кв.м. нежилых помещений	руб.	100000									100000	100000	
Выручка с продаж нежилых помещений	руб.	214600000									107300000	107300000	
Итого выручка:	руб.	926952340					14318640	45103716	67774896	141277248	322079600	336398240	

Таблица Г.12 – График финансирования проекта при проектном финансировании (объем собственного капитала повышенный)

График финансирования проекта		2018				2019				2020		
Периоды	Ед.изм.	1 кв. 2018	2 кв. 2018	3 кв. 2018	4 кв. 2018	1 кв. 2019	2 кв. 2019	3 кв. 2019	4 кв. 2019	1 кв. 2020	2 кв. 2020	3 кв. 2020
Объем финансирования	руб.	0	17385249	21015805	82696537	67562268	67287322	75535682	117739791	101518016		
Нарастающим итогом	руб.	0	17385249	38401054	121097591	188659858	255947181	331482863	449222654	550740670		
Поступления денежные на счет эскроу	руб.	0	0	0	0	0	14318640	45103716	67774896	141277248		
Поступления денежные на счет застройщика	руб.										322079600	336398240

Таблица Г.13 – График кредитной нагрузки при проектном финансировании (объем собственного капитала повышенный)

		2018				2019				2020		
Периоды	Ед.изм.	1 кв. 2018	2 кв. 2018	3 кв. 2018	4 кв. 2018	1 кв. 2019	2 кв. 2019	3 кв. 2019	4 кв. 2019	1 кв. 2020	2 кв. 2020	3 кв. 2020
Объем кредитования	руб.						67287322	142823005	260562795	362080812		
Текущая задолженность	руб.						362080812	294793489	219257807	101518016		
Наполняемость счетов эскроу	руб.						14318640	45103716	67774896	141277248		
Текущая ставка по задолженности	%						2,94	2,70	2,13	0,01		
Проценты по кредиту	руб.						10647645	7952469	4669775	10152		
Проценты по кредиту с нарастающим итогом	руб.						10647645	18600114	23269890	23280041		

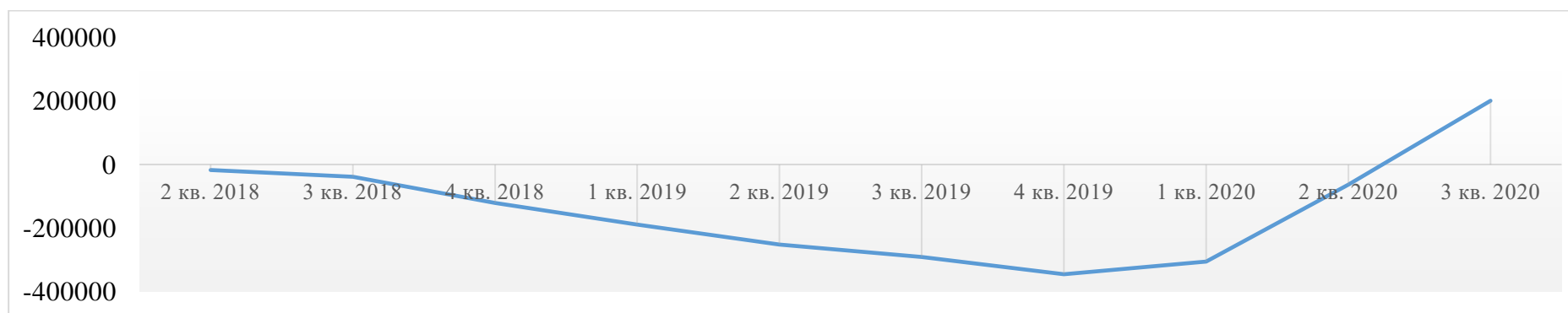


Рисунок Г.3 – Сальдо проекта при проектном финансировании (объем собственного капитала повышенный)

Проектное финансирование и применение депозитного счета

Таблица Г.14 – Поток затрат при проектном финансировании и применении депозитного счета

Потоки затрат			2018				2019				2020		
Наименование	Ед.изм.	Сумма	1 кв. 2018	2 кв. 2018	3 кв. 2018	4 кв. 2018	1 кв. 2019	2 кв. 2019	3 кв. 2019	4 кв. 2019	1 кв. 2020	2 кв. 2020	3 кв. 2020
Затраты на приобретение ЗУ	руб.	20160000		10080000	10080000								
Затраты на проектирование	руб.	18014418		6004806	6004806	6004806							
Затраты на строительство	руб.	494901597				71760732	66261825	65986880	74235240	116439348	100217573		
Затраты на подключение к инженерным коммуникациям	руб.	7261112			3630556	3630556							
Непредвиденные расходы	руб.	10403543		1300443	1300443	1300443	1300443	1300443	1300443	1300443	1300443		
Налог на имущество	руб.	20711913										15671751	5040161
Налог на прибыль	руб.	131695568										64415920	67279648
Итого расходы на налоги:	руб.	152407481											
Итого расходы на стр+проект+ЗУ:	руб.	550740670		17385249	21015805	82696537	67562268	67287322	75535682	117739791	101518016		
Итого расходы с налогами	руб.	703148151											

Таблица Г.15 – Поток выручки при проектном финансировании и применении депозитного счета

Потоки выручки			2018				2019				2020		
Наименование	Ед.изм.	Сумма	1 кв. 2018	2 кв. 2018	3 кв. 2018	4 кв. 2018	1 кв. 2019	2 кв. 2019	3 кв. 2019	4 кв. 2019	1 кв. 2020	2 кв. 2020	3 кв. 2020
Объем реализации	%	100						2,5	7,5	10	20	30	30
Площадь жилых помещений	кв.м.	9545,8						238,64	715,93	954,58	1909,15	2863,73	2863,73
Средняя стоимость кв.м. жилых помещений	руб.	70500						60000	63000	71000	74000	75000	80000
Выручка с продаж жилых помещений	руб.	712352340						14318640	45103716	67774896	141277248	214779600	229098240
Площадь нежилых помещений	кв.м.	2146										1073	1073
Стоимость кв.м. нежилых помещений	руб.	100000										100000	100000
Выручка с продаж нежилых помещений	руб.	214600000										107300000	107300000
Итого выручка:	руб.	926952340						14318640	45103716	67774896	141277248	322079600	336398240

Таблица Г.16 – График финансирования проекта при проектном финансировании и применении депозитного счета

График финансирования проекта		2018				2019				2020		
Периоды	Ед.изм.	1 кв. 2018	2 кв. 2018	3 кв. 2018	4 кв. 2018	1 кв. 2019	2 кв. 2019	3 кв. 2019	4 кв. 2019	1 кв. 2020	2 кв. 2020	3 кв. 2020
Объем финансирования	руб.		17385249	21015805	82696537	67562268	67287322	75535682	117739791	101518016		
Нарастающим итогом	руб.		17385249	38401054	121097591	188659858	255947181	331482863	449222654	550740670		
Поступления денежные на счет эскроу	руб.						14318640	45103716	67774896	141277248		
Поступления денежные на счет застройщика	руб.										322079600	336398240

Таблица Г.17 – График кредитной нагрузки при проектном финансировании и применении депозитного счета

Периоды	Ед.изм.	2018				2019				2020		
		1 кв. 2018	2 кв. 2018	3 кв. 2018	4 кв. 2018	1 кв. 2019	2 кв. 2019	3 кв. 2019	4 кв. 2019	1 кв. 2020	2 кв. 2020	3 кв. 2020
Объем кредитования	руб.						67287322	142823005	260562795	362080812		
Текущая задолженность	руб.						362080812	294793489	219257807	101518016		
Наполняемость счетов эскроу	руб.						14318640	45103716	67774896	141277248		
Текущая ставка по задолженности	%						2,94	2,70	2,13	0,01		
Проценты по кредиту	руб.						10647645	7952469	4669775	10152		
Проценты по кредиту с нарастающим итогом	руб.						10647645	18600114	23269890	23280041		

Таблица Г.18 – График начислений на депозитном счете при проектном финансировании и применении депозитного счета

Периоды	Ед.изм.	2018				2019				2020		
		1 кв. 2018	2 кв. 2018	3 кв. 2018	4 кв. 2018	1 кв. 2019	2 кв. 2019	3 кв. 2019	4 кв. 2019	1 кв. 2020	2 кв. 2020	3 кв. 2020
Объем средств, руб.			171274609	153042017	72832413	6453672	6558544	6665120	6773429	6883497		
Проценты начисляемые, руб.			2783212	2486933	1183527	104872	106576	108308	110068	111857		
С нарастающим итогом, руб.			2783212	5270145	6453672	6558544	6665120	6773429	6883497	6995354		

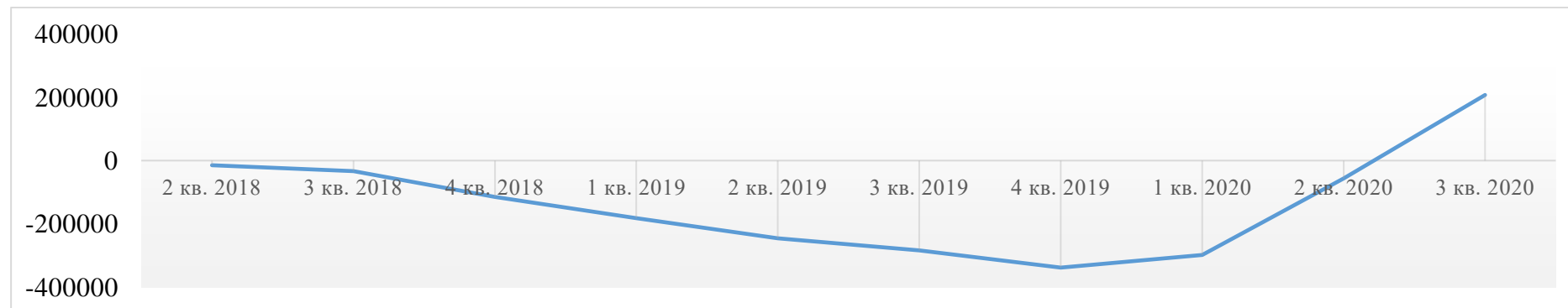


Рисунок Г.4 – Сальдо проекта при проектном финансировании и применении депозитного счета

Проектное финансирование с поэтапным раскрытием эскроу счетов

Таблица Г.19 – Поток затрат при проектном финансировании с поэтапным раскрытием эскроу счетов

Потоки затрат	Наименование	Ед.изм.	Сумма	2018				2019				2020				
				1 кв. 2018	2 кв. 2018	3 кв. 2018	4 кв. 2018	1 кв. 2019	2 кв. 2019	3 кв. 2019	4 кв. 2019	1 кв. 2020	2 кв. 2020	3 кв. 2020		
	Затраты на приобретение ЗУ	руб.	20160000		10080000	10080000										
	Затраты на проектирование	руб.	18014418		6004806	6004806	6004806									
	Затраты на строительство	руб.	494901597				71760732	66261825	65986880	74235240	116439348	100217573				
	Затраты на подключение к инженерным коммуникациям	руб.	7261112			3630556	3630556									
	Непредвиденные расходы	руб.	10403543		1300443	1300443	1300443	1300443	1300443	1300443	1300443	1300443				
	Налог на имущество	руб.	20711913											15671751	5040161	
	Налог на прибыль	руб.	131695568											64415920	67279648	
	Итого расходы на налоги:	руб.	152407481													
	Итого расходы на стр+проект+ЗУ:	руб.	550740670		17385249	21015805	82696537	67562268	67287322	75535682	117739791	101518016				
	Итого расходы с налогами	руб.	703148151													

Таблица Г.20 – Поток выручки при проектном финансировании с поэтапным раскрытием эскроу счетов

Потоки выручки	Наименование	Ед.изм.	Сумма	2018				2019				2020				
				1 кв. 2018	2 кв. 2018	3 кв. 2018	4 кв. 2018	1 кв. 2019	2 кв. 2019	3 кв. 2019	4 кв. 2019	1 кв. 2020	2 кв. 2020	3 кв. 2020		
	Объем реализации	%	100						2,5	7,5	10	20	30	30		
	Площадь жилых помещений	кв.м.	9553,8						238,64	715,93	954,58	1909,15	2863,73	2863,73		
	Средняя стоимость кв.м. жилых помещений	руб.	70500						60000	63000	71000	74000	75000	80000		
	Выручка с продаж жилых помещений	руб.	712352340						14318640	45103716	67774896	141277248	214779600	229098240		
	Площадь нежилых помещений	кв.м.	799757234										1073	1073		
	Стоимость кв.м. нежилых помещений	руб.	1000000										100000	100000		
	Выручка с продаж нежилых помещений	руб.	214600000										107300000	107300000		
	Итого выручка:	руб.	926952340						14318640	45103716	67774896	141277248	322079600	336398240		

Таблица Г.21 – График финансирования проекта при проектном финансировании с поэтапным раскрытием эскроу счетов

График финансирования проекта	Периоды	Ед.изм.	Сумма	2018				2019				2020				
				1 кв. 2018	2 кв. 2018	3 кв. 2018	4 кв. 2018	1 кв. 2019	2 кв. 2019	3 кв. 2019	4 кв. 2019	1 кв. 2020	2 кв. 2020	3 кв. 2020		
	Объем финансирования (собственные)	руб.	188659858	0	17385249	21015805	82696537	67562268								
	Объем финансирования (заемные)	руб.	362080812						67287322	75535682	117739791	101518016				
	С нарастающим итогом заемные	руб.	832753934						67287322	142823005	260562795	362080812				
	Поступления денежные на счет эскроу	руб.	268474500						14318640	45103716	67774896	141277248				
	Поэтапное раскрытие счетов эскроу	руб.	40101738						2004610	6314520	8471862	23310746				
	Заемные средства после раскрытия счетов эскроу	руб.	321979074						65282713	69221162	109267929	78207270				
	Оставшиеся средства на счетах эскроу	руб.	228372762						12314030	38789196	59303034	117966502				

Таблица Г.22 – График кредитной нагрузки при проектном финансировании с поэтапным раскрытием эскроу счетов

Периоды	Ед.изм.	2018				2019				2020		
		1 кв. 2018	2 кв. 2018	3 кв. 2018	4 кв. 2018	1 кв. 2019	2 кв. 2019	3 кв. 2019	4 кв. 2019	1 кв. 2020	2 кв. 2020	3 кв. 2020
Объем кредитования	руб.						65282713	69221162	109267929	78207270		
Объем кредитования с нарастающим итогом	руб.						65282713	134503875	243771804	321979074		
Текущая задолженность	руб.						321979074	256696361	187475199	78207270		
Наполняемость счетов эскроу	руб.						12314030	38789196	59303034	117966502		
Текущая ставка по задолженности, %	%						2,94	2,70	2,12	0,01		
Проценты по кредиту	руб.						9474662	6934342	3968162	7821		
Проценты по кредиту с нарастающим итогом	руб.						9474662	16409004	20377166	20384987		

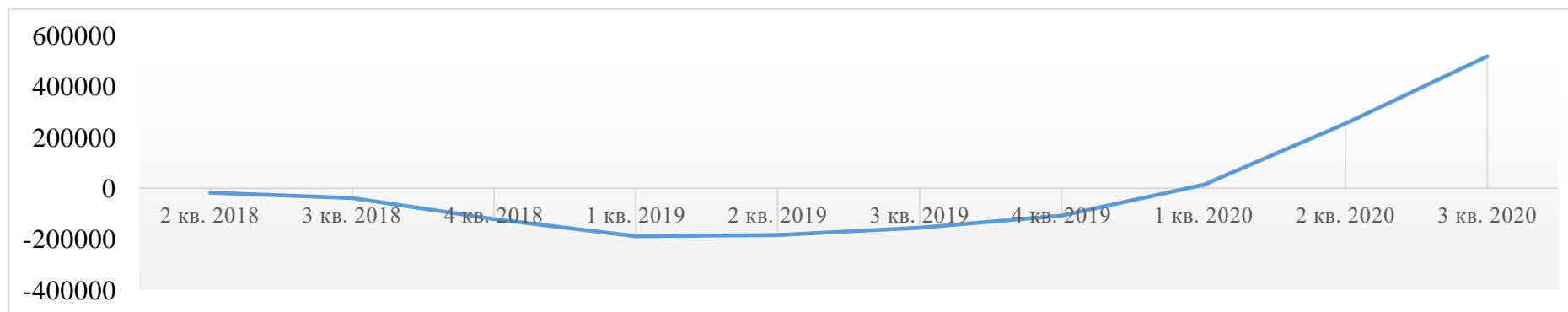


Рисунок Г.5 – Сальдо проекта при проектном финансировании с поэтапным раскрытием эскроу счетов

Финансирование за счет собственного капитала

Таблица Г.23 – Поток затрат при финансировании за счет собственного капитала

Потоки затрат			2018				2019				2020			
Наименование	Ед.изм.	Сумма	1 кв. 2018	2 кв. 2018	3 кв. 2018	4 кв. 2018	1 кв. 2019	2 кв. 2019	3 кв. 2019	4 кв. 2019	1 кв. 2020	2 кв. 2020	3 кв. 2020	4 кв. 2020
Затраты на приобретение ЗУ	руб.	20160000		10080000	10080000									
Затраты на проектирование	руб.	18014418		6004806	6004806	6004806								
Затраты на строительство	руб.	494901597				71760732	66261825	65986880	74235240	116439348	100217573			
Затраты на подключение к инженерным коммуналкам	руб.	7261112			3630556	3630556								
Непредвиденные расходы	руб.	10403543		1300443	1300443	1300443	1300443	1300443	1300443	1300443	1300443			
Налог на имущество	руб.	23100739										13020417	6720215	3360108
Налог на прибыль	руб.	191833856										78734560	82552864	30546432
Итого расходы на налоги:	руб.	214934595												
Итого расходы на стр-проект+ЗУ:	руб.	550740670		17385249	21015805	82696537	67562268	67287322	75535682	117739791	101518016			
Итого расходы с налогами	руб.	765675265												

Таблица Г.24 – Поток выручки при финансировании за счет собственного капитала

Потоки выручки			2018				2019				2020			
Наименование	Ед.изм.	Сумма	1 кв. 2018	2 кв. 2018	3 кв. 2018	4 кв. 2018	1 кв. 2019	2 кв. 2019	3 кв. 2019	4 кв. 2019	1 кв. 2020	2 кв. 2020	3 кв. 2020	4 кв. 2020
Объем реализации	%	100										40	40	20
Площадь жилых помещений	кв.м.	9545,8										3818,30	3818,30	1909,15
Средняя стоимость кв.м. жилых помещений	руб.	78333										75000	80000	80000
Выручка с продаж жилых помещений	руб.	744569280										286372800	305464320	152732160
Площадь нежилых помещений	кв.м.	2146										1073,00	1073,00	
Стоимость кв.м. нежилых помещений	руб.	100000										100000	100000	
Выручка с продаж нежилых помещений	руб.	214600000										107300000	107300000	
Итого выручка:	руб.	959169280										393672800	412764320	152732160

Таблица Г.25 – График финансирования проекта при финансировании за счет собственного капитала

График финансирования проекта	2018				2019				2020			
	1 кв. 2018	2 кв. 2018	3 кв. 2018	4 кв. 2018	1 кв. 2019	2 кв. 2019	3 кв. 2019	4 кв. 2019	1 кв. 2020	2 кв. 2020	3 кв. 2020	4 кв. 2020
Периоды												
Объем финансирования, руб	17385249	21015805	82696537	67562268	67287322	75535682	117739791	101518016				
Нарастающим итогом, руб	17385249	38401054	121097591	188659858	255947181	331482863	449222654	550740670				
Поступления денежные на счет застройщика, руб										393672800	412764320	152732160

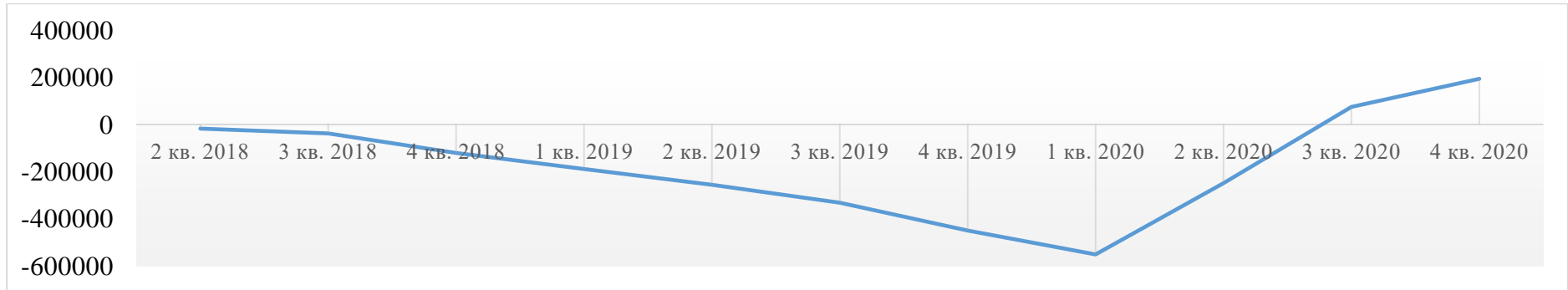


Рисунок Г.6 – Сальдо проекта при финансировании за счет собственного капитала

Финансирование за счет собственного капитала и применение депозитного счета

Таблица Г.26 – Поток затрат при финансировании за счет собственного капитала и применении депозитного счета

Потоки затрат	Наименование	Ед.изм.	Сумма	2018				2019				2020					
				1 кв. 2018	2 кв. 2018	3 кв. 2018	4 кв. 2018	1 кв. 2019	2 кв. 2019	3 кв. 2019	4 кв. 2019	1 кв. 2020	2 кв. 2020	3 кв. 2020	4 кв. 2020		
Затраты на приобретение ЗУ		руб.	20160000		10080000	10080000											
Затраты на проектирование		руб.	18014418		6004806	6004806	6004806										
Затраты на строительство		руб.	494901597				71760732	66261825	65986880	74235240	116439348	100217573					
Затраты на подключение к инженерным коммуналкам		руб.	7261112			3630556	3630556										
Непредвиденные расходы		руб.	10403543		1300443	1300443	1300443	1300443	1300443	1300443	1300443	1300443					
Налог на имущество		руб.	23100739											13020417	6720215	3360108	
Налог на прибыль		руб.	191833856											78734560	82552864	30546432	
Итого расходы на налоги:		руб.	214934595														
Итого расходы на стр-проект+ЗУ:		руб.	550740670		17385249	21015805	82696537	67562268	67287322	75535682	117739791	101518016					
Итого расходы с налогами		руб.	765675265														

Таблица Г.27 – Поток выручки при финансировании за счет собственного капитала и применении депозитного счета

Потоки выручки	Наименование	Ед.изм.	Сумма	2018				2019				2020					
				1 кв. 2018	2 кв. 2018	3 кв. 2018	4 кв. 2018	1 кв. 2019	2 кв. 2019	3 кв. 2019	4 кв. 2019	1 кв. 2020	2 кв. 2020	3 кв. 2020	4 кв. 2020		
Объем реализации		%	100														
Площадь жилых помещений		кв.м.	9545,8										3818,30	3818,30	1909,15		
Средняя стоимость кв.м. жилых помещений		руб.	78333										75000	80000	80000		
Выручка с продаж жилых помещений		руб.	744569280											286372800	305464320	152732160	
Площадь нежилых помещений		кв.м.	2146										1073,00	1073,00			
Стоимость кв.м. нежилых помещений		руб.	100000										100000	100000			
Выручка с продаж нежилых помещений		руб.	214600000										107300000	107300000			
Итого выручка:		руб.	959169280											393672800	412764320	152732160	

Таблица Г.28 – График финансирования проекта при финансировании за счет собственного капитала и применении депозитного счета

График финансирования проекта	2018				2019				2020			
	1 кв. 2018	2 кв. 2018	3 кв. 2018	4 кв. 2018	1 кв. 2019	2 кв. 2019	3 кв. 2019	4 кв. 2019	1 кв. 2020	2 кв. 2020	3 кв. 2020	4 кв. 2020
Объем финансирования, руб		17385249	21015805	82696537	67562268	67287322	75535682	117739791	101518016			
Нарастающим итогом, руб		17385249	38401054	121097591	188659858	255947181	331482863	449222654	550740670			
Поступления денежные на счет застройщика, руб										393672800	412764320	152732160

Таблица Г.29 – График начислений на депозитном счете при финансировании за счет собственного капитала и применении депозитного счета

Депозит	2018				2019				2020			
	1 кв. 2018	2 кв. 2018	3 кв. 2018	4 кв. 2018	1 кв. 2019	2 кв. 2019	3 кв. 2019	4 кв. 2019	1 кв. 2020	2 кв. 2020	3 кв. 2020	4 кв. 2020
Периоды												
Объем средств на счету, руб.		533355421	521006642	446776463	386474313	325467198	255220357	141627898	42411335			
Проценты начисляемые, руб.		8667026	8466358	7260118	6280208	5288842	4147331	2301453	689184			
С нарастающим итогом, руб.		8667026	17133384	24393501	30673709	35962551	40109881	42411335	43100519			

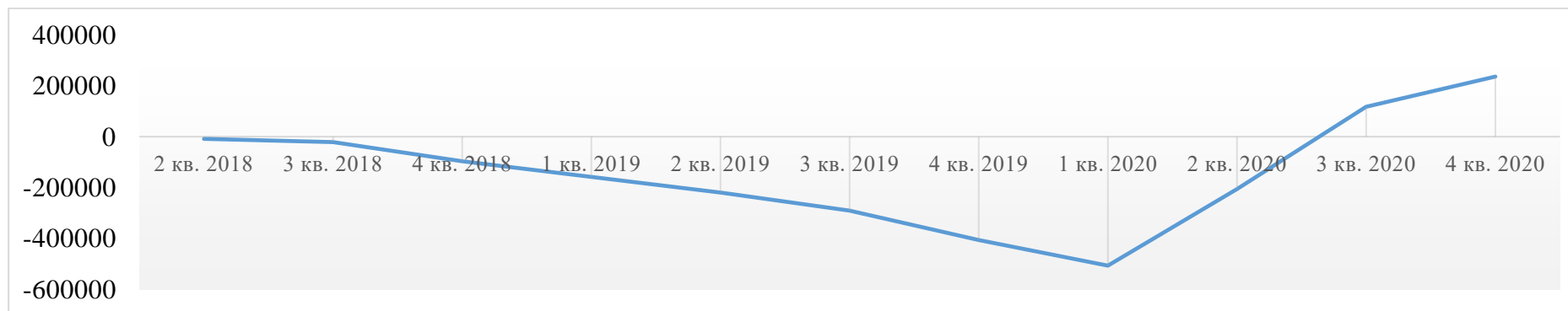


Рисунок Г.7 – Сальдо проекта при финансировании за счет собственного капитала и применении депозитного счета

ПРИЛОЖЕНИЕ Д

Список научных трудов

Саенко, И. А., Насырова, А. Н. Оценка стоимости жилой недвижимости на основе анкетирования жилого населения города Красноярска // И. А. Саенко, А. Н. Насырова // Повышение управленческого, экономического, социального и инновационно-технического потенциала предприятий, отраслей и народнохозяйственных комплексов. Сборник статей X Международной научно-практической конференции. 2019. – С. 202-206

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РФ
ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Пензенский филиал
ПЕНЗЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
АРХИТЕКТУРЫ И СТРОИТЕЛЬСТВА
НИЖЕГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
им. Н.И. Лобачевского
МЕЖОТРАСЛЕВОЙ НАУЧНО-ИНФОРМАЦИОННЫЙ ЦЕНТР

**ПОВЫШЕНИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО,
ЭКОНОМИЧЕСКОГО, СОЦИАЛЬНОГО
И ИННОВАЦИОННО-ТЕХНИЧЕСКОГО
ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ,
ОТРАСЛЕЙ И НАРОДНОХОЗЯЙСТВЕННЫХ
КОМПЛЕКСОВ**

X Международная
научно-практическая конференция

Сборник статей

23-24 мая 2019 г.

Пенза

УДК 658
ББК 65.9(2)29
П 42

Под общей редакцией: доктора экон. наук, профессора Ф.Е. Удалова
доктора экон. наук, профессора В.В. Бондаренко

П 42 **Повышение управленческого, экономического, социального и инновационно-технического потенциала предприятий, отраслей и народно-хозяйственных комплексов: сборник статей X Международной научно-практической конференции /МНИЦ ПГАУ. -Пенза: РИО ПГАУ, 2019. – 308 с.**

В сборнике научных трудов X-ой Международной научно-практической конференции рассмотрены теоретические и прикладные методы современных исследователей, способствующие повышению управленческого, социально-экономического, инновационного и технического потенциала субъектов современной экономики.

In the collection of scientific papers X-th International scientific and practical conference considered the theoretical and applied methods of modern researchers, contributing to the management, socio-economic, innovative and technical potential of the subjects of modern economy.

ISBN 978-5-94338-980-1

© МНИЦ ПГАУ, 2019

УДК 365.262.1

ОЦЕНКА СТОИМОСТИ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ НА ОСНОВЕ АНКЕТИРОВАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ ГОРОДА КРАСНОЯРСКА

А.Н. Насырова, И.А. Сленко

*Сибирский федеральный университет,
г. Красноярск, Россия*

Целью данной статьи является оценка стоимости жилой недвижимости населением г. Красноярск. В статье определены предпочтения населения г. Красноярск, исследован рынок жилищного строительства – динамика ввода жилых домов и ценовая ситуация на первичном рынке жилья.

Ключевые слова: жилая недвижимость, жилье, стоимость, анкетирование, население.

Одним из экономических показателей быстроразвивающегося города является покупательская способность, что напрямую связано с темпами застройки, именно из-за этого, застройщикам и девелоперам необходимо понимать предпочтения населения том или ином виде жилой недвижимости.

Проведём анализ динамики ввода жилых домов в г. Красноярск (рис. 1).



Рисунок 1 – Ввод жилых домов в эксплуатацию в г. Красноярск, тыс.м²

Согласно открытым статистическим данным [1, 2], жилая недвижимость города Красноярск активно развивалась в период с 2001 г. по 2007 г.

В этот период времени общая введенная жилая площадь составила 2939,3 тыс.м². В период с 2008 г. по 2009 г. наблюдается снижение темпов жилищного строительства – в 1,6 раз. Такая ситуация может быть связана с перенасыщением рынка жилья, а так же неустойчивым положением курса валют.

В период с 2010 г. по 2013 г. наблюдается рост темпа строительства жилой недвижимости (в 1,5 раза), но уже к 2014 г. он падает (на 13,54 %), что связано с перенасыщением данного сегмента рынка. В 2016 г. жилищное строительство имеет рекордный скачок по вводу площади в эксплуатацию – 910,6 тыс.м², в данный год такой объем жилой площади был осуществлён благодаря ведению строительства 34 застройщиками г.Красноярск (среди них 1 место – УСК Сибиряк, 2 место – ГСК Арбан, 3 место – ГСК Красстрой [1]).

Спад объёмов строительства в 2017 г. (на 28 %) вполне ожидаем. Спрос на рынке снизился, и для наращивания объёмов строительства, которым застройщики занимались на протяжении предыдущих лет, сейчас нет никаких причин. В последующие два года объёмы ввода жилья в эксплуатацию останутся примерно на одном уровне – в среднем 681,1 тыс.м². В 2019 г. застройщики объявили о вводе в эксплуатацию 688 тыс.м², что остается примерно на одном уровне с прошедшими годами. Такой план сможет держать на рынке жилья стабильную ситуацию, а застройщики смогут утвердить свою репутацию за счет повышения качества строительной продукции.

Проведем анализ ценовой ситуации на первичном рынке жилья в г. Красноярск (рис. 2).

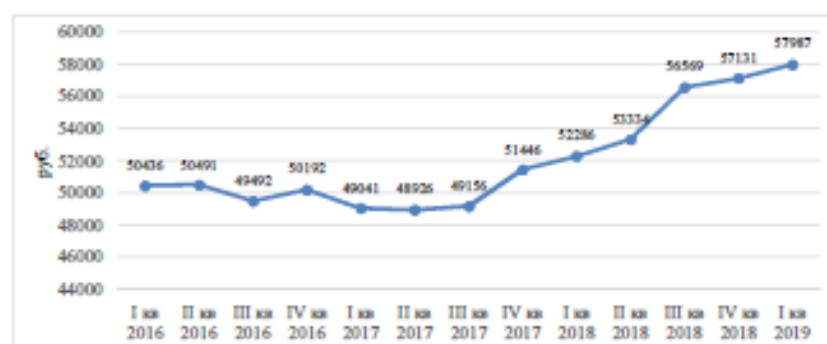


Рисунок 2 – Стоимость 1 м² первичного жилья в г. Красноярск, руб

Согласно статистическим данным [3], ценовая ситуация на первичном рынке жилья города Красноярск имеет тенденцию к росту. Средняя стоимость 1 м² в 2016 г. составила 50153 руб/м², в 2017 г. –

49642 руб/м², 2018 г. – 54830 руб/м². В 2017 г. наблюдается снижение цен по сравнению с 2016 г. на 1,02 %. Стоимость 1 м² в IV квартале 2018 г. выросла по сравнению с I кварталом того же года на 8,48 %. Наблюдается ещё более выраженное сезонное повышение цен (с III квартала 2018 г.). На начало 2019 г. стоимость продолжает увеличиваться.

Такая ситуация связана с несколькими факторами. Это отмена долевого строительства, и удорожание в связи с этим квадратного метра. Так же, повышение ставки рефинансирования в сентябре, впервые с декабря 2014 года, влечёт повышение ставок и по ипотеке. Это может вызвать короткий всплеск спроса и дальнейшее затишье на рынке. В дальнейшем поддержка существующего спроса без снижения цены станет невозможной.

Для определения предпочтений населения города Красноярск на жилую недвижимость, а именно на его ценовую категорию, было проведено анкетирование, респондентами которого являются трудоустроенные жители города Красноярск возрастом 19–40 лет (136 опрошенных). Согласно репрезентативной выборке, при населении города 1096073 человек (на 2019 год [5]), ошибка выборки составляет 8,4 % [6].

Респондентам были заданы следующие вопросы:

– «Как вы считаете на каком ценовом уровне сейчас находится рынок жилья?»;

– «Какой уровень цен за 1 м² жилья для вас является приемлемым?»;

– «Что вы предпочтете в качестве покупки под жилую недвижимость?»

Так, большая часть респондентов считают, что рынок жилой недвижимости в настоящее время дорогой – 53,7 %, причём для 24,3 % цены слишком высоки, 20,6 % считают уровень цен умеренным, 1,4 % считают стоимость низкой.

Наиболее предпочтительная цена 1 м² жилья колеблется в пределах 40–50 тыс.руб/м² (66,7 % респондентов). Согласно рис. 2, средняя цена 1 м² в первичном рынке жилья на IV квартал 2018 г. равна примерно 58 тыс.руб/м², такая ценовая ситуация не удовлетворяет большое число респондентов, однако для остальных 33,3 % данная сумма является приемлемой.

Большинство респондентов (73,5 %) отдают предпочтение новостройкам, это связано с тем, что цены в городе Красноярск на первичное жилье дешевле вторичного почти на 13 %, именно такая сложившаяся ситуация способствует вовлечению населения в участие в долевом строительстве. Вторичное жилье выбирает 16,9 % опрошенных, 9,6 % затрудняются ответить.

Хиревич, С. А., Насырова, А. Н. Оценка покупательской способности населения города Красноярска // С. А. Хиревич, А. Н. Насырова // StudNet. 2020. №8. – С. 231-243.





ISSN 2658-4964

ООО «Электронная наука»

Научно-образовательный журнал для студентов и преподавателей «StudNet»

Научный рецензируемый электронный журнал

Свидетельство о регистрации СМИ ПИ № ФС 77-75324

105064, Москва, улица Казакова 10/2, тел. (495) 543-65-62, jurnal-studnet@ya.ru

СВИДЕТЕЛЬСТВО

о публикации научной статьи

РИНЦ-№ 575 от 26 мая 2020

Выдано Хиревигу С.А., Насыровой А.Н. в подтверждение того, что статья «Оценка покупательской способности населения города Красноярска» рассмотрена и одобрена к публикации редакционной коллегией электронного научного рецензируемого СМИ Научно-образовательный журнал для студентов и преподавателей «StudNet» и опубликована в № 8/2020: <https://stud.net.ru/ocenka-pokupatelskoj-sposobnosti-naseleniya-goroda-krasnoyarska/>

Научно-образовательный журнал для студентов и преподавателей «StudNet» включен в Перечень рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты. Журнал также включен в научную библиотеку ElibRARY, в российский (РИНЦ) индекс научного цитирования.

Шеф - редактор



Е.К. Чихалов

ОЦЕНКА ПОКУПАТЕЛЬСКОЙ СПОСОБНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ ГОРОДА КРАСНОЯРСКА

© 25.05.2020 0 COMMENTS

A- | A | A+

Том 3 № 8 (2020): Научно-образовательный журнал преподавателей и студентов «StudNet»

УДК 332.851

Сергей Анатольевич Хиревич, Кандидат экономических наук, доцент кафедры проектирования зданий и экспертизы недвижимости Инженерно-строительного института Сибирского федерального университета (г. Красноярск)

Алия Ниязовна Насырова, Магистрант кафедры проектирования зданий и экспертизы недвижимости Инженерно-строительного института Сибирского федерального университета (г. Красноярск)

Sergey Hirevich, Candidate of economic Sciences, associate Professor of the Department of building design and real estate expertise of The engineering and construction Institute of the Siberian Federal University (Krasnoyarsk), e-mail: bs-serge@yandex.ru

Allya Nasyrova, Undergraduate of the Department of building design and real estate expertise of The engineering and construction Institute of the Siberian Federal University (Krasnoyarsk), e-mail: n.aliyaa@mail.ru

АННОТАЦИЯ

В данной работе проведен расчет покупательской способности для жилой недвижимости в зависимости от классов комфортности жилья для среднестатистической семьи. На основании результатов определена необходимая средневзвешенная ставка по ИЖК и требуемые доходы населения для увеличения покупательской способности и увеличения комфортности приобретаемого жилья. Определена зависимость ставки от таких показателей развития жилой недвижимости как спрос, предложение, стоимость, комфортность жилья.

S u m m a r y

This paper calculates the purchasing power for residential real estate depending on the comfort class of housing for the average family. Based on the results, the necessary weighted average rate for the housing market and the required income of the population to increase the purchasing power and increase the comfort of purchased housing are determined. The dependence of the rate on such indicators of residential real estate development as demand, supply, cost, and comfort of housing is determined.

Ключевые слова: покупательская способность, доступность, спрос, класс комфортности жилья.

Keyword: purchasing power, availability, demand, comfort class of housing.

Темы развития жилищного строительства тесно связаны с жилищной обеспеченностью населения. Согласно

to increase the purchasing power and increase the comfort of purchased housing are determined, the dependence of the take on such indicators of residential real estate development as demand, supply, cost, and comfort of housing is determined.

Ключевые слова: покупательская способность, доступность, спрос, класс комфортности жилья.

Keyword: purchasing power, availability, demand, comfort class of housing.

Темпы развития жилищного строительства тесно связаны с жилищной обеспеченностью населения. Согласно аналитическим данным Министерства строительства Российской Федерации и ДОМ.РФ [1], около 45 % семей в РФ имеют потребность в жилье (в т.ч. из-за стесненности существующего). В связи с этим, можно сделать вывод о том, что доступность жилья для населения остается низкой. Для утешения сложившейся ситуации необходимо развивать рынок жилья с учетом покупательской способности населения.

Проблема доступности жилья является актуальной в современной России, ввиду этого она изучена и подвержена множественному анализу, в том числе с точки зрения рынка жилья, экономической ситуации страны и регионов. Так, например, В.В. Тургушов рассмотрел проблемы, связанные с формированием рынка доступного жилья, изучил динамику изменения коэффициента доступности жилья и пришел к выводу о том, что экономические реформы, проводимые в стране, не дали результатов [2]. Однако не была изучена зависимость доступности жилья от первичного и вторичного рынка недвижимости, а также не были предложены меры для утешения ситуации. В работе Богомаловой Е.Ю. и Молоковой Д.М. исследованы тенденции обеспеченности жильем населения на примере Иркутской области по двум критериям: по отношению к средней заработной плате к цене одного кв.м. жилья и по проценту населения страны, обеспеченного жильем в объеме не ниже действующего норматива [3]. Однако не была изучена зависимость по классам комфортности жилья и не взято во внимание ипотечное жилищное кредитование, которое напрямую влияет на доступность жилья. В работе [4] описана тесная связь между финансовыми возможностями населения и повышением качества городской среды, что обуславливает необходимость повышения покупательской способности и повышения комфортности жилья.

На примере г. Красноярска определена оптимальная связь спроса, предложения, стоимости, и как следствие рост качества жилья, для развития рынка жилья. За 2020 год в городе завершилось строительство 807 тыс. кв. м. жилья [5], что обуславливает необходимость их эффективной реализации.

Необходимость рассмотрения качественных и количественных характеристик жилой недвижимости обусловлена ценообразованием на нее, анализом рынка жилья с учетом специфики его особенностей. Согласно единой методике классифицирования жилых новостроек по потребительскому качеству (классу), жилье разделяется по степени комфортности на массовое (эконом и комфорт классы) и повышенной комфортности (бизнес и элитные классы).

Структура предложений первичного жилья г. Красноярска в зависимости от класса комфортности представлена на рисунке 1 [6,7].



ISSN 2713-1424

Столыпинский вестник

Том 2, №2/2020

**Освещение вопросов социально-экономических
реформ в России**



ФОНД НАЦИОНАЛЬНОЙ ПРЕМИИ ИМЕНИ ПЕТРА СТОЛЫПИНА

УДК 332.851

**АНАЛИЗ ДОСТУПНОСТИ ЖИЛЬЯ ДЛЯ НАСЕЛЕНИЯ ГОРОДА
КРАСНОЯРСКА**

**ANALYSIS OF HOUSING AFFORDABILITY FOR THE POPULATION OF
KRASNOYARSK**

Насырова Алия Низовна, магистрантка кафедры проектирования зданий и экспертизы недвижимости Инженерно-строительного института Сибирского федерального университета, г. Красноярск, Россия, n.aliaaa@mail.ru
Aliya N. Nasyrova, Undergraduate of the Department of building design and real estate expertise of The engineering and construction Institute of the Siberian Federal University Krasnoyarsk, Russia, n.aliaaa@mail.ru

Аннотация: В данной работе произведен расчет доступности жилья в г. Красноярске в зависимости от классов комфортности, для этого приведены качественные и количественные характеристики жилой недвижимости в зависимости от ее комфортности, средняя стоимость жилой недвижимости в Российской Федерации и г. Красноярске, оценены доходы населения. Подчеркивается необходимость оценки доступности жилья с учетом иных факторов.

Summary: In this paper, the calculation of housing affordability in Krasnoyarsk, depending on the comfort class, for this purpose, the qualitative and quantitative characteristics of residential real estate, depending on its comfort, the average cost of residential real estate in the Russian Federation and Krasnoyarsk, estimated the income of the population. The need to assess housing affordability taking into account other factors is emphasized.

Ключевые слова: покупательская способность, доступность, класс комфортности жилья.

Keyword: *purchasing power, affordability, comfort class of housing.*

Темпы развития жилищного строительства тесно связаны с жилищной обеспеченностью населения. Согласно аналитическим данным Министерства строительства Российской Федерации и ДОМ.РФ [1], около 45 % семей в РФ имеют потребность в жилье (в т.ч. из-за стесненности существующего). В связи с этим, можно сделать вывод о том, что доступность жилья для населения остается низкой. Для улучшения сложившейся ситуации необходимо развивать рынок жилья с учетом покупательской способности населения.

На примере г. Красноярска определена оптимальная связь спроса, предложения, стоимости, и как следствие рост качества жилья, для развития рынка жилья. За 2020 год в городе завершилось строительство 807 тыс. кв. м. жилья [2], что обуславливает необходимость их эффективной реализации.

Необходимость рассмотрения качественных и количественных характеристик жилой недвижимости обусловлена ценообразованием на нее, аналитикой рынка жилья с учетом специфики его особенностей. Согласно единой методики классифицирования жилых новостроек по потребительскому качеству (классу), жилье разделяется по степени комфортности на массовое (эконом и комфорт классы) и повышенной комфортности (бизнес и элитные классы).

Согласно указу президента РФ, в 2018 году требования, относящие жилье к эконом классу, были уточнены и в последствии класс был переименован в «стандартное жилье». На современном рынке жилья возникли и такие классы как комфорт+ и бизнес+. Их появление обусловлено тем, что по большинству критериев жилой дом может соответствовать заявленному классу, а по некоторым параметрам даже превосходить его.

Структура предложений первичного жилья г. Красноярска в зависимости от класса комфортности представлена на рисунке 1 [3;4].

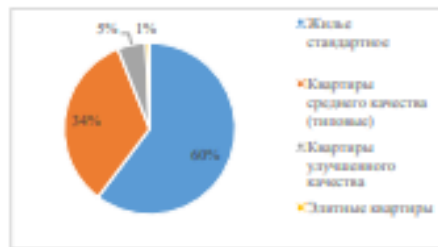


Рис. 1. Структура предложений первичного жилья г. Красноярск в зависимости от класса комфортности

Из рисунка 1 видно, что застройщики г. Красноярск для гарантированной реализации продукции ориентированы на доступное жилье стандартного качества. Как правило, жильем стандартного качества, являются жилые дома, строительство которых ведется по типовым проектам (около 16% на март 2020 года), это объясняется низкой себестоимостью и трудоемкостью их возведения. Около 50% жилья строится по цельномонолитной технологии, что является более экономически эффективным для инвестирования, а значит и более доступным для потребителей [5].

Оценим среднюю стоимость 1 кв.м. жилой недвижимости по РФ и г. Красноярске (таблица 1) согласно классификации федеральной службы государственной статистики [6]. В таблице 3 указана средняя стоимость 1 кв.м. за I и II кварталы 2019 года по РФ. Средняя стоимость 1 кв.м. первичной жилой недвижимости г. Красноярске определена исходя из карты единого реестра застройщиков, на которой отражены новостройки по классам комфортности [7]. Средняя стоимость 1 кв.м. вторичных квартир г. Красноярске определена на основе данных федерального ресурса для продажи недвижимости N1.RU с заданием качественных и количественных характеристик, представленных выше [8].

Таблица 1

Средняя стоимость 1 кв.м. жилой недвижимости по РФ и г. Красноярске по классам комфортности

Класс комфортности	РФ	г. Красноярск



СТОЛЬПИНСКИЙ ВЕСТНИК

научный рецензируемый сетевой журнал

свидетельство о регистрации в Роскомнадзоре: ЭЛ № ФС 77-77274, ISSN: 2713-1424

105064, Москва, улица Казакова 10/2, тел. +7(985)983-41-64, stolypin_vestnik@mail.ru

СВИДЕТЕЛЬСТВО

№ 2/20/01-РИНЦ от 05 июня 2020г.

выдано *Насыровой Алие Ниязовне* в подтверждение того, что статья

«АНАЛИЗ ДОСТУПНОСТИ ЖИЛЬЯ ДЛЯ НАСЕЛЕНИЯ ГОРОДА КРАСНОЯРСКА»

опубликована в No 2/2020 научного рецензируемого сетевого журнала

«Стольпинский вестник»: <https://wp.me/P9Jq7Z-hZ>

Журнал включен в российский индекс научного цитирования (РИНЦ).

Главный редактор

И. Мамонтова


Мамонтова И.Ю.



Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Инженерно-строительный институт
Кафедра «Проектирование зданий и экспертиза недвижимости»

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой

 Р. А. Назиров

« ____ » _____ 2020 г.


МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ

«Развитие жилищного строительства в условиях нового законодательства о
долевом строительстве»

Направление 08.04.01 «Строительство»

Магистерская программа 08.04.01.02 «Экспертиза и управление
недвижимостью»

Научный руководитель


подпись, дата

профессор, д. э. н.

В. И. Сарченко

должность, ученая степень инициалы, фамилия

Выпускник


подпись, дата

А. Н. Насырова

инициалы, фамилия

Рецензент


подпись, дата

начальник отдела согласований С. Ю. Буймова


должность, ученая степень инициалы, фамилия

Красноярск 2020

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Инженерно-строительный институт
Кафедра проектирования зданий и экспертизы недвижимости

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой

 Р.А. Назиров

« ____ » _____ 2020 г.

**ЗАДАНИЕ
НА ВЫПУСКНУЮ КВАЛИФИКАЦИОННУЮ РАБОТУ
в форме магистерской диссертации**

Студенту Насыровой Алие Ниязовне

Группа СФ18-02М

Направление 08.04.01 «Строительство», магистерская программа 08.04.01.02 «Экспертиза и управление недвижимостью»

Тема выпускной квалификационной работы «Развитие жилищного строительства в условиях нового законодательства о долевом строительстве»

Утверждена приказом по университету № 16409/с от 25.10.2018 г.

Руководитель ВКР В. И. Сарченко, д. э. н., профессор кафедры «Проектирование зданий и экспертиза недвижимости» ИСИ СФУ

Исходные данные для ВКР теоретические и прикладные разработки ведущих ученых в области управления объектами жилой недвижимости, нормативно-правовая база РФ, данные Федеральной службы государственной статистики по РФ и Красноярскому краю.

Перечень разделов ВКР:

- 1 Теоретические и практические аспекты развития первичного рынка жилой недвижимости в условиях нового законодательства о долевом строительстве
 - 1.1 Особенности развития первичного рынка жилой недвижимости в РФ
 - 1.1.1 Оценка темпов развития первичного рынка жилой недвижимости
 - 1.1.2 Оценка потребительских предпочтений жителей города Красноярска при выборе жилой недвижимости
 - 1.1.3 Оценка доступности жилой недвижимости населению города Красноярска
 - 1.2 Особенности долевого строительства в Российской Федерации
 - 1.2.1 Исследование отечественного опыта развития жилищного строительства
 - 1.2.2 Основные последствия использования долевого строительства в Российской Федерации
 - 1.3 Сущность проектного финансирования в жилищное строительство с применением счетов эскроу
- 2 Совершенствование экономической модели финансирования жилищного строительства в условиях нового законодательства
 - 2.1 Анализ существующих механизмов финансирования жилищного строительства в условиях нового законодательства
 - 2.2 Совершенствование текущего механизма проектного финансирования с применением счетов эскроу в целях развития жилищного строительства
 - 2.3 Расчет экономических моделей финансирования жилищного строительства на примере многоквартирных жилых домов
 - 2.3.1 Исходные данные для расчета 24-этажного и 16-этажного жилых домов

2.3.2 Методика расчета вариантов (моделей) финансирования многоквартирных жилых домов

2.3.3 Результаты расчета моделей финансирования многоквартирных жилых домов


Перечень графического материала:

Презентация, отображающая ход и итоги проведенного исследования.


КАЛЕНДАРНЫЙ ГРАФИК
выполнения магистерской диссертации

Наименование и содержание этапа (раздела)	Срок выполнения
Анализ научной литературы, сбор информации по теме исследования	16.09.2018 г. – 16.07.2019 г.
Формирование 1 главы магистерской диссертации	01.09.2019 г. – 30.12.2019 г.
Формирование 2 главы магистерской диссертации	09.01.2020 г. – 25.06.2020 г.
Предзащита магистерской диссертации	26.06.2020 г.
Формирование окончательного варианта магистерской диссертации и автореферата	27.06.2020 г. – 03.07.2020 г.
Рецензирование магистерской диссертации	04.07.2020 г. – 07.07.2020 г.
Защита магистерской диссертации	16.07.2020 г.

Руководитель ВКР


В. И. Сарченко
(подпись, инициалы и фамилия)

Задание принял к исполнению


А. Н. Насырова
(подпись, инициалы и фамилия студента)

«15» сентября 2018 г.

ОТЗЫВ **на магистерскую диссертацию**

Насыровой Алии Ниязовны

на тему «Развитие жилищного строительства в условиях нового
законодательства о долевом строительстве»

представленной к защите по направлению подготовки
08.04.01 Строительство
по программе 08.04.01.02 Экспертиза и управление недвижимостью

Современной особенностью отрасли жилищного строительства является отказ от долевого строительства и переход к проектному финансированию с использованием счетов эскроу. Применение проектного финансирования отрицательно влияет на экономику проекта, в связи с появлением кредитной нагрузки, помимо этого выдвинутые банками требования к инвестиционному проекту не являются доступными для всех строительных организаций. Таким образом, в условиях изменяющегося законодательства, застройщикам необходимо адаптировать свою деятельность и экономику проекта к новым требованиям.

В этой связи, автор приводит различные модели финансирования строительства объектов жилищного назначения, позволяющие оптимизировать денежные потоки проекта, модернизировать проектное финансирование с использованием счетов эскроу. В результате анализа основных экономических показателей эффективности проекта при различных моделях финансирования, выявлено, что фактор времени благоприятно сказывается на инвестиционной привлекательности проекта и позволяет повысить конкурентоспособность застройщика. Таким образом, актуальность и научная новизна исследования не вызывает сомнений.

Работа состоит из двух глав – первая посвящена исследованию теоретических и практических аспектов развития первичного рынка жилой недвижимости, вторая – попытке усовершенствования текущего механизма проектного финансирования с применением счетов эскроу и расчету экономических моделей финансирования. В заключении исследования автор предлагает рекомендации для повышения инвестиционной привлекательности проекта при строительстве объектов жилищного назначения. В целом, структура работы логически обоснована, соответствует заявленной теме и отражает поставленные цели и задачи исследования.

Исследование имеет практическую значимость. Она заключается в том, что в работе предлагаются модели финансирования объектов жилищного строительства, способные улучшить финансово-экономические показатели проекта. Таким образом, застройщик может оптимизировать свои денежные потоки с учетом фактора времени для повышения конкурентоспособности. Следствием применения рекомендаций должно стать развитие строительной

отрасли, сопровождающееся увеличением объема ввода в эксплуатацию жилья и сокращением количества банкротств застройщиков.

Магистрант продемонстрировал высокий уровень навыков сбора и анализа информации. В работе рассмотрены научные труды других авторов, официальные данные Министерства строительства РФ, Росреестра, Федеральной службы государственной статистики РФ и Красноярского края, единой информационной системы жилищного строительства, единого реестра застройщиков РФ и др., а также правовые и нормативные документы РФ, касающиеся строительства и финансирования жилых объектов.

Диссертация написана грамотным научным языком, автор приложила максимум инициативы и трудолюбия в освоении предметной области исследования. Работа может рассматриваться как самостоятельно выполненное завершенное исследование.

Магистерская диссертация Насыровой А. Н. отвечает всем требованиям и заслуживает оценки «отлично».

Научный руководитель
д. э. н., профессор кафедры ПЗиЭН

 В. И. Сарченко

«07» июля 2020 г.

Рецензия
на магистерскую диссертацию
Насыровой Алии Ниязовны
на тему
**РАЗВИТИЕ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В УСЛОВИЯХ
НОВОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА О ДОЛЕВОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ**
представленной к защите по направлению
08.04.01 «Строительство»
код и наименование направления
08.04.01.02 «Экспертиза и управление недвижимостью»
код и наименование магистерской программы

Магистерская диссертация Насыровой А.Н. посвящена одному из основных направлений социально-экономического развития современного города – жилищному строительству.

Автором проведена работа, основным результатом которой является разработка рекомендаций для застройщиков по выбору стратегии финансирования объектов жилищного строительства с учетом норм законодательства, вступивших в силу с 01.07.2018. Исследования в данной области имеют особую актуальность.


В разделе 2.3 магистерской диссертации автором сделан расчет нескольких экономических моделей финансирования инвестиционных проектов и сравнение их финансово-экономических показателей. Безусловным плюсом предложенных рекомендаций является универсальность их применения при реализации инвестиционных проектов по строительству жилых домов разной типологии.

Следует отметить, что исследование, описанное в диссертации, выглядит логически завершенным. Хороший, грамотный стиль изложения материала позволяет оценить положительные стороны работы. По содержанию работа полностью соответствует поставленным цели и задачам.

Недостатков в рассматриваемой работе не выявлено. Данная работа имеет большую практическую значимость.

В целом работа выполнена на высоком уровне и заслуживает оценки «отлично».

Рецензент:
начальник отдела согласований
уч. степень должность

 | Бугилова С.Н.
подпись (ФИО)

Место работы:
Служба по контролю в области градостроительной деятельности
Красноярского края

М.П.

« 06 » июле 2020