

УДК 332.834.8

**Шакирова А.Ш.** – аспирант

E-mail: gid017@mail.ru

**Казанский государственный архитектурно-строительный университет****СОВРЕМЕННЫЕ ИСТОЧНИКИ ИНВЕСТИРОВАНИЯ  
МАЛОЭТАЖНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН****АННОТАЦИЯ**

Часть населения страны высказывает желание проживать в индивидуальном доме. Вместе с тем, стоимость малоэтажного жилья высока и соответствует текущим ценам на применяемые строительные материалы. На стоимость строительства влияют также особенности конструкции и сложность архитектурных решений. Важнейшее значение имеет принятая схема финансирования. Выделяют собственные и заемные источники, а также привлеченные средства. От того, какой способ фондирования применяется, зависит как конечная стоимость индивидуального дома, так и рентабельность проекта.

**КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА:** малоэтажное строительство, индивидуальное жилье, источники финансирования, проектное финансирование, банковское кредитование, средства населения.

**Shakirova A.Sh.** – post-graduate student**Kazan State University of Architecture and Engineering****MODERN SOURCES OF INVESTMENT OF LOW BUILDING IN REPUBLIC TATARSTAN****ABSTRACT**

The part of the population of the country states desire to live in the individual house. At the same time, the cost of low habitation is high and corresponds to the current prices for applied building materials. Building cost is influenced also by features of a design and complexity of architectural decisions. The accepted scheme of financing has the major value. Allocate own and extra sources, and also the involved means. Depending on what way of financing is applied, depends both final cost of the individual house, and profitability of the project.

**KEYWORDS:** low building, individual habitation, financing sources, design financing, bank crediting, population means.

В настоящее время развитие жилищного строительства выдвинуто в качестве локомотива, способного обеспечить развитие региональной экономики и повысить благосостояние населения. В подтверждение выбранного направления можно привести утверждение очередного этапа федеральной целевой программы «Жилище» с 2011 по 2015 годы. Особенностью реализации данной программы является софинансирование жилищной политики из бюджетов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований. В связи с этим, в конце 2010 года республика одной из первых в Российской Федерации подготовила проект региональной программы – республиканскую целевую программу «Развитие жилищного строительства в Республике Татарстан в 2011-2015 годах» [1].

В соответствии с исследованием, проведенным в рамках подготовки данной программы, около трети граждан хотели бы проживать в индивидуальном доме. В частности, большинство предпочли, чтобы их дом находился в рамках организованного поселка, и лишь десятая часть остановила свой выбор на индивидуальном доме в виде неорганизованного строения. Последние свой выбор мотивировали дороговизной жилья в организованных поселках, поэтому у такой группы населения будет пользоваться наиболее высоким спросом самое недорогое жилье. Вместе с тем, в рамках организованных поселков возможна малоэтажная застройка эконом-класса.

Сегмент малоэтажного жилья в Республике Татарстан начал активное развитие в 2003-2004 гг., когда застройщики предложили адекватную строительную политику и качественные концепции проектов. Строительство организованных поселков было сконцентрировано вокруг столицы Республики Татарстан – Казани. Первые проекты поселков позиционировались в сегментах бизнес- и элит-классах.

Средняя стоимость 1 кв. метра жилья в поселках от 40 тыс. руб. Большая часть коттеджных поселков строится по так называемой затратной технологии, т.е. в качестве материала стен используется традиционный кирпич. При этом его использование осуществляется при строительстве коттеджей в любом сегменте. Использование наиболее экологически чистого материала – дерева – наблюдается при строительстве домов в поселках элит- и бизнес-класса.

Указанная стоимость объективно соответствует текущим ценам на применяемые строительные материалы и строительные услуги. На стоимость строительства влияют следующие факторы: применяемые материалы, особенности конструкции и сложность архитектурных решений, применяемых при строительстве дома, условия строительства, количество этажей и их высота, удалённость строящегося объекта.

Сложившаяся практика малоэтажного жилищного строительства позволяет выделить два основных способа возведения каркасных домов. Это, во-первых, строительство из заранее заготовленных пиломатериалов: резка и изготовление деревянных каркасов производится в месте построек. Во втором случае строительство домов производится из сборных, заранее заготовленных на домостроительных заводах укрупненных элементов: панелей, стен, перекрытий, крыш и щитов. На месте постройки производится только монтаж этих элементов.

Как было отмечено ранее, 2004 год стал переломным, когда интерес к нетрадиционным технологиям строительства в России начал возрождаться. В 2006 году начался первый этап осуществления приоритетного национального проекта «Доступное и комфортное жильё – гражданам России». В соответствии с его положениями субъектам России рекомендовалось организовать массовое строительство жилья эконом-класса. А для этого необходимо было решить одну из главных причин недоступности жилья – высокую стоимость стройматериалов на фоне монополизации рынков их производства. Вместе с тем, значительно серьёзнее претензии строительных компаний к стоимости земельных участков. Себестоимость строительства при существующих условиях предоставления участков и применяемых бетонных технологиях снизить невозможно. Однако такая задача была поставлена. В первую очередь – перед чиновниками, которые отвечают за выполнение национального проекта. Одним из вариантов решения указанных проблем является организация массового строительства индивидуального жилья. Однако проблемы, существующие на загородном рынке, пока не позволяют жителям городов в массовом порядке переселяться за черту города.

В частности, требуется введение в строй новых производственных мощностей за счёт государственных и частных инвестиций. Рынок деревянного домостроения в России находится сейчас в стадии формирования, несмотря на то, что оно имеет в стране многовековую историю. Более того, значительная часть населения скептически относится к идее дешёвого малоэтажного строительства.

В Республике Татарстан деревянные дома производятся с использованием трех основных технологий. На долю панельно-каркасных приходится меньше всех производимых в регионе домов. Бревенчатых и домов из бруса возводят больше всего. Вместе с тем, доля деревянных коттеджей в общем объеме предложения Республики Татарстан, по нашим оценкам, не превышает 30-40 %.

В Республике Татарстан, по нашим оценкам, более 10 фирм занимаются изготовлением каркасных домов и имеют собственное производство. Об объемах выпуска готовой продукции в информационных источниках не сообщается.

Массовое применение технологии строительства быстровозводимых домов осуществляется только корпорацией «Антей» в рамках строительства поселка «Светлый» в Пестречинском районе Республики Татарстан.

Строительство каркасных домов в мире составляет 70 %, а в США и Канаде достигает 90 %. Доля каркасного домостроения в России еще несколько лет назад составляла 3-4 % рынка, а сейчас она оценивается не менее чем в 8-10 % и продолжает расти.

Каркасные дома аналогичны по качеству среднему жилью в республике, но, как правило, в два раза или более превышают «нормативную» квартиру по площади.

В целом, сектор деревянного домостроения развивается активно и характеризуется наличием большого количества производителей деревянных домов из различных стеновых материалов.

Цены на строительство домов сильно варьируются в зависимости от комплектации и качества материалов и составляют от 10 до 25 тысяч рублей за 1 кв. м общей площади (без стоимости земельного участка и внешних коммуникаций). Немаловажно, но выставочные образцы можно увидеть только у нескольких компаний.

Сектор деревянного домостроения развивается активно и характеризуется наличием большого количества производителей деревянных домов из различных стеновых материалов. Однако ужесточение конкурентной среды, по экспертным оценкам, произойдет не ранее, чем через 3-6 лет.

Активное использование деревянного домостроения позволит обеспечить короткий инвестиционный цикл, будет условием снижения стоимости привлеченных инвестиций и ускорит оборачиваемость денежных средств. А в условиях экономической неопределённости это позволит быть гибким в ответ на потребности рынка.

Вместе с тем, важны не только размеры инвестиций, но эффективность их использования. Соответственно, важно привлекать наиболее эффективного оператора, способного грамотно осуществить инвестирование и реализацию проекта.

В сложившейся на сегодняшний день ситуации для приобретения индивидуального дома возможно применить любую из следующих схем финансирования.

Наиболее простой, на наш взгляд, является схема с использованием договоров купли-продажи и поручительства. Лицо, желающее приобрести коттедж в коттеджном посёлке (он же инвестор или покупатель), обращается в компанию-собственницу земельного участка (она же будет выступать заказчиком строительства и продавцом земельных участков). Инвестор (покупатель) заключает с компанией-застройщиком договор купли-продажи земельного участка и приобретает свои 10 соток в собственность.

После этого инвестор (покупатель) заключает договор поручительства с компанией-застройщиком (заказчиком строительства), в котором поручает этой компании построить на его участке коттедж. Компания-застройщик обязуется построить коттедж в оговоренный срок, для чего нанимает подрядную организацию. После окончания строительства и сдачи объекта в эксплуатацию инвестор (покупатель) заключает с компанией-застройщиком договор купли-продажи коттеджа, на основании которого оформляется право собственности на коттедж.

Ту же самую операцию можно провести и с заёмными средствами. В этом случае в схеме появляется ещё один участник – банк.

Итак, в процессе кредитования принимают участие следующие стороны: банк (кредитор), строительная компания – подрядная организация (поверенный), компания-застройщик – собственник земельного участка (продавец), инвестор (покупатель/должник). Сам же процесс кредитования можно разделить на несколько этапов.

Строительная компания и Покупатель согласовывают исходные данные строительства коттеджа, которые станут основанием при составлении (оформлении) разрешительной документации, включая перечень строительных работ, а также место расположения, размер и другие данные касательно земельного участка.

Между Покупателем и Компанией-застройщиком (продавцом) земельного участка заключается предварительный договор купли-продажи, по которому Покупатель выплачивает продавцу авансовый платёж за земельный участок. Договор подлежит нотариальному заверению.

Между Покупателем и Строительной компанией заключается договор поручения, по которому Покупатель выплачивает Строительной компании авансовый платёж за коттедж. Договор подлежит нотариальному заверению и оформляется одновременно с предварительным договором купли-продажи.

Покупатель обращается в Банк для рассмотрения вопроса о предоставлении ему кредита.

После предоставления Покупателем заявления определённого образца и соответствующего пакета документов Банк проводит предварительный и окончательный анализы предоставленной информации.

В заключение – выдача кредита Покупателю, которая осуществляется в форме кредитной линии 2 (двумя) траншами. Первый транш выдаётся на оплату стоимости земельного участка. Второй транш выдаётся на оплату стоимости работ по строительству коттеджа.

Также для финансирования строительства коттеджных посёлков можно использовать жилищно-строительный кооператив, в которых каждый член кооператива строит или заказывает строительство своего жилья. При небольшом количестве членов эта схема действительно оправдывает себя.

Однако есть и большой минус – корпоративное управление. Какой бы паевой взнос не внес участник кооператива, все равно на общем собрании у него будет один голос. Кроме того, теоретически возможны ситуации нецелевого использования средств правлением кооператива.

Схема работы любого кооператива (в т.ч. ЖСК) предполагает объединение юридических и физических лиц с целью достижения уставных целей кооператива. В нашем случае цели можно сформулировать следующим образом:

– для повышения жизненного уровня членов кооператива, защиты их имущественных интересов и социальных прав;

– организации строительства и обеспечения эксплуатации инженерных сетей, жилых домов, объектов социально-культурного, общественного и бытового назначения для удовлетворения нужд членов кооператива.

В зависимости от сферы, в которой будет происходить строительство, эти цели могут быть дополнены и откорректированы.

Для финансового обеспечения достижения указанных целей в ЖСК создается паевой фонд, который согласно законодательству формируется за счет:

– паевых взносов членов кооператива;

– дополнительных паевых взносов.

Таким образом, инвестор паевым взносом оплачивает стоимость своей будущей недвижимости.

Еще одним способом обеспечения строительства является проектное финансирование.

Проектное финансирование – это финансирование инвестиционных проектов, при котором сам проект является способом обслуживания долговых обязательств.

Классическое прямое кредитование, являющееся основной формой финансирования строительства, предполагает обязательный ликвидный залог, превышающий сумму заимствования. Зачастую это является неразрешимой проблемой, так как значительно превышает активы строительных компаний. Единственный выход – инвестиции, то есть заимствование не под залог, а под проект, идею.

Кредиторы в этом случае оценивают объект инвестиций с точки зрения доходности, которая обеспечит погашение предоставленных займов. Основным обеспечением по таким сделкам является сам проект и активы, участвующие в нем.

Клиентов проектное финансирование подкупает тем, что подразумевает возврат средств за счет денежных потоков, генерируемых новым проектом, а не за счет других активов компании-инициатора проекта.

Кроме этого, основными преимуществами проектного финансирования для предприятия являются следующие:

– основным фактором для получения проектного финансирования является сам проект, и только потом платежеспособность заемщика;

– зачастую при проектном финансировании сроки кредитования намного превышают стандартные банковские продукты, а процентная ставка на порядок ниже;

– отсутствие дополнительных залогов, т.е. активов, не участвующих в самом проекте.

Упрощенно система проектного финансирования выглядит следующим образом. Рядом специалистов в проектном менеджменте разрабатывается подробный бизнес-проект, в котором само строительство является лишь частью, а главное внимание уделяется прибыльности, гарантии возврата инвестиций, времени возврата, с подробным описанием всех механизмов и источников.

Основными итоговыми цифрами являются цена проекта (то есть сумма, необходимая к инвестированию) и количество и качество необходимых к выпуску ценных бумаг, определяющее их номинальную стоимость. Часть бумаг может быть выпущена в виде простых, часть – в виде привилегированных акций, либо в виде тех или иных облигаций.

Информация поступает в специальный финансовый институт, называемый инвестиционным банком, и становится предметом публичного доступа и обсуждения. Основная деятельность инвестиционного банка состоит в оценке и выкупе всего (или части) тиража ценных бумаг того или иного проекта в пользу эмитента и последующее их размещение на вторичном фондовом рынке.

Таким образом, застройщик сразу получает инвестиционные средства, которые не требуют возврата, но должны приносить прибыль в виде дивидендов, а приобретший акции субъект становится собственником части проекта или компании с правами, соответствующими доле и типу приобретенных акций. В случае приобретения облигаций он имеет право на получение фиксированного дохода и выкупа облигаций в любой момент по их номинальной стоимости.

В свою очередь, инвестиционный банк начинает кампанию по рекламе проекта и выпускает приобретенные акции на вторичный рынок либо с фиксированной надбавкой на внебиржевом рынке, либо котируя (то есть свободно продавая на аукционной основе) через брокерские или

дилерские компании, аккредитованные на той или иной бирже. Вся эта процедура носит название первичной эмиссии, или IPO, и является несравненно более дешевой и менее нагруженной обязательствами инвестополучателей формой финансирования крупных строительных проектов.

Акции на рынке обычно продаются не поштучно, а пакетами. Для того чтобы дать возможность участвовать в инвестиционном процессе мелким вкладчикам, существует институт паевых инвестиционных фондов, которые, приобретая пакеты акций отдельных компаний или диверсифицированные портфели различных компаний, продают малые доли соответствующих пакетов розничным вкладчикам.

Таким образом, участниками инвестиционных процессов становятся практически все слои населения страны. Небольшие капиталы образуют мощные инвестиционные средства, заставляя работать в активной экономике даже самые маленькие сбережения, повышая уровень жизни населения и эффективность экономики во много раз.

В Республике Татарстан проектным финансированием занимаются только крупные системные банки – Сбербанк, «Ак Барс» банк [2]. В сложившейся ситуации такая форма заимствования несет в себе значительно большие риски, чем прямое кредитование, и предполагает ряд специфических технологий. В итоге, интерес банка к проекту зависит от качества бизнес-плана.

Сначала бизнес-план проекта анализируют менеджеры департамента проектного финансирования. В процессе этого анализа банк может требовать от инициатора проекта дополнительных разъяснений и уточнений. Кроме самого банка, проекты изучает и компания-консультант, специализирующаяся на той или иной отрасли. Затем проект оценивают риск-менеджеры. Получив одобрение специалистов по риску, департамент проектного финансирования составляет график выделения средств и погашения кредита и формирует предложение клиенту.

Для большей прозрачности и юридической чистоты инвестиционные проекты финансируются через юридически и экономически независимую от инициатора проекта компанию специального назначения. С ней заключаются все договора, связанные с проектом. Все счета проектной компании должны быть в банке, который финансирует проект.

При классическом проектном финансировании обеспечение создается в ходе реализации проекта. Сначала залогом служат корпоративные права на бизнес и земельный участок, лицензии и разрешительная документация, затем в залог оформляется построенное здание. Однако банки часто требуют дополнительный залог – финансовое или имущественное поручительство собственников предприятия или связанных структур, фиксированные активы инициатора проекта, товары в обороте, имущественные права по договорам.

Кроме этого, запрашиваемой инвестиции должен соответствовать сам заёмщик. Во-первых, он должен иметь положительную деловую репутацию, доказать, что он в состоянии в сжатые сроки освоить большие деньги. Для этого нужно иметь развитую систему логистики; высокотехнологическое строительное оборудование; персонал, который на нем может эффективно работать; эффективную систему как производственного, так и финансового менеджмента; обладать навыком производственной дисциплины, позволяющей соблюдать как по времени, так и по финансовым потокам рамки разработанного бизнес-плана и графика строительства.

Во-вторых, получатель должен быть состоятельным уже на начальном этапе, для того чтобы оплатить услуги финансового консалтинга. Попытки заплатить за услуги из инвестиционных денег – верный признак несостоятельности клиента.

В-третьих, он должен показать готовность партнерства в риске, то есть готовность оплатить из собственных или заемных средств не менее 25 % суммы проекта.

В-четвертых, у него должна быть положительная кредитная история. Она обязательно анализируется банком на предмет добросовестного выполнения заемщиком своих обязательств перед кредиторами.

Средний срок проектного финансирования – три-пять лет. Стоимость кредитных ресурсов зависит от рисков и сроков проектов и обычно является плавающей. Обычно проект финансируется поэтапно. Проценты по кредиту платятся регулярно, а тело кредита может выплачиваться по истечении льготного периода (6-24 месяца).

В целом, в Республике Татарстан доленое участие банков в инвестиционных проектах не распространено – собственники компаний-застройщиков не хотят делиться прибылями с кредиторами.

### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Целевая программа «Развитие жилищного строительства в Республике Татарстан в 2011-2015 годах» // Министерство строительства, архитектуры и жилищно-коммунального хозяйства. URL: [http://minstroy.tatar.ru/rus/file/pub/pub\\_60384.rtf](http://minstroy.tatar.ru/rus/file/pub/pub_60384.rtf) (дата обращения: 19.02.2011).
2. «Ак Барс» Банк // Проекты недвижимости. URL: [http://www.akbars.ru/corporate/project\\_financing/](http://www.akbars.ru/corporate/project_financing/) (дата обращения: 21.02.2011).

### REFERENCES

1. The target program «Housing construction Development in the Republic of Tatarstan in 2011-2015» // The ministry of building, architecture and housing and communal services. URL: [http://minstroy.tatar.ru/rus/file/pub/pub\\_60384.rtf](http://minstroy.tatar.ru/rus/file/pub/pub_60384.rtf) (reference date: 19.02.2011).
2. «Ak Bars» bank // Real estate projects. URL: [http://www.akbars.ru/corporate/project\\_financing/](http://www.akbars.ru/corporate/project_financing/) (reference date: 21.02.2011).