

- Принятие нормативной базы касательно регулирования деятельности финансово-промышленных групп в Украине.

Источники и литература

1. Закон України “Про банки і банківську діяльність” №2121–III від 07.12.2000 р.
2. Парасій–Вергуненко І.М. Аналіз банківської діяльності: – К.: КНЕУ, 2003. – 325 с.
3. Деньги. Кредит. Банки: Учебник для вузов/ Под ред. Проф. Е.Ф. Жукова. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1999. – 758 с.
4. Постановление НБУ О введении в действие Инструкции №10 «О порядке регуляции и анализе деятельности коммерческих банков» от 30 декабря 1997 года №469;
5. Постановление Правления НБУ «Об утверждении Инструкции о порядке регулирования деятельности банков в Украине» от 28.08.2001 г. № 368.

Колпащикова Н.А.

ОСОБЕННОСТИ И ПУТИ РЕШЕНИЯ КРЕДИТОВАНИЯ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В УКРАИНЕ

Основной тип жилых домов, строящихся в нашей стране, – это жилые многоквартирные дома. Кредитование их строительства очень специфично. Дело в том, что доход от проекта по строительству такого дома невозможно заранее четко определить. Доход возникает от продажи квартир, а в тот момент, когда начинается строительство, нельзя с уверенностью сказать, по каким ценам будут реализовываться квартиры ко времени его окончания. Помимо общих колебаний цен на рынке, на стоимость квартир влияют и непредсказуемые изменения в особенностях местности. Например, появление планов строительства станции метро или многоэтажного гаража рядом с домом способствует к повышению стоимости квартир, а предложения по строительству цементного завода – наоборот снижает, так как возможны ухудшения экологического воздействия на окружающую среду.

Кроме того, затраты на строительство жилого дома тоже невозможно определить заранее. В ходе строительства всегда возникают так называемые непредвиденные работы и затраты, которые действительно невозможно предвидеть. Например, в одном из строящихся жилых домов прорвало водопровод на складированный в квартире цемент. За выходные квартира превратилась в очень крепкий бетонный куб. Можно себе представить, какое количество непредвиденных работ и затрат вызвало это событие.

Из-за этих особенностей кредитующие организации никогда не могут быть уверены в том, что здание будет достроено вовремя и в пределах бюджета, а жилье будет успешно реализовано. Соответственно, банки никогда не могут быть уверены в том, что у застройщика будет возможность погасить кредит, выданный на строительство. В связи с этим зарубежные банки, предоставляя кредиты на строительство жилых многоквартирных домов, традиционно применяют специальную схему, при которой большая часть рисков перекладывается на другие организации. Выглядит эта схема приблизительно следующим образом.

Застройщик за свой счет приобретает земельный участок (либо право аренды земельного участка). Затем он нанимает проектную организацию и заказывает ей проект. Проектная организация выполняет проект и страхует его. При этом страхуется наличие в проекте таких ошибок и упущений, которые могут привести к увеличению стоимости строительства. Поскольку, страховщики не работают с проектными организациями, часто допускающими ошибки, то такие организации вынуждены уходить с рынка.

Имея проект, застройщик объявляет конкурс по выбору строительной подрядной организации, которая должна представить гарантию выполнения контракта. Гарантируется, то, что строительная организация сможет выполнить контракт в оговоренные сроки и за цену, указанную в конкурсном предложении. Гарантия дается обычно на сумму около 10% стоимости контракта с подрядчиком. Она может быть как в форме банковской гарантии, так и в форме страховки или поручительства.

Зная, во что ему должно обойтись строительство, застройщик анализирует ситуацию и тенденции на рынке жилья и готовит бизнес-план, т. е. документ, который должен убедить банк в рентабельности проекта. На все эти мероприятия, начиная от покупки земли и кончая подготовкой бизнес-плана, требуется до 30% стоимости проекта.

С бизнес-планом застройщик направляется в банк. В банке либо банковские специалисты, либо эксперты, специально нанятые независимой фирмой, изучают бизнес-план, результаты исследования рынка жилья и сравнивают предложение подрядной организации со средней себестоимостью строительства аналогичных объектов. В случае положительного заключения экспертов рекомендуется выдача кредита, приблизительно на 70% стоимости проекта, так как 30% затрат застройщик уже понес. Однако предоставление откладывается до подписания договора. После этой процедуры с застройщиком подписывают кредитный договор, который вступает в силу через некоторое время (обычно примерно через 2 месяца), при условии выполнения застройщиком ряда обязательств.

Этих обязательств может быть довольно много. В основном они сводятся к тому, что застройщик должен предоставить заключения независимых организаций, подтверждающих юридическую чистоту сделки по покупке земли, экологическую чистоту участка и т.д. Кроме того, могут быть и дополнительные обязательства.

И только, после этого, застройщик до получения кредита должен найти покупателей хотя бы на 70%

строящихся квартир, т. е. на часть здания, финансируемую банком. Потенциальные покупатели должны подписать договор, согласно которому они обязуются, в случае своевременной сдачи жилого дома, купить квартиру за оговоренную цену.

При этом их обязательство должно быть подтверждено предоплатой, обычно в размере 5% от стоимости квартиры. Эти деньги застройщик не имеет права использовать на строительство объекта. В течение всего времени выполнения проекта они лежат на счетах в банке–кредиторе. В случае если застройщик не выполняет своих обязательств, эти деньги возвращаются покупателям.

Когда все обязательства заемщика по проведению юридических, экологических и прочих обследований выполнены, 70% квартир авансированы покупателями, при этом 5% от цены каждой квартиры зачислены на счета и со всеми покупателями заключены предварительные договора о предоставлении им ипотечных кредитов, банк заключает с заемщиком договор залога. Несмотря на все предпринятые меры предосторожности, без залога, финансирование не осуществляется.

Организации–застройщики – это обычно небольшие организации. Активов, соразмерных со стоимостью кредита, у них не обеспечено, так как они не обладают таким имуществом, то в залог застройщик передает само строящееся здание. При этом обязательно должны быть застрахованы как само здание, так и материалы, строительные машины и механизмы, жизнь и здоровье персонала, и возможный ущерб третьим лицам.

По мере финансирования и строительства стоимость заложенного здания возрастает и при этом все время остается на одну и ту же величину (30% общей стоимости проекта) больше, чем сумма средств, выделенная банком.

Чтобы обеспечить соответствие роста стоимости залога и суммы фактически выданного кредита, банк выделяет кредитные средства только на оплату завершённых работ, т. е. работ, увеличивающих стоимость заложенного здания.

Таким образом, образуется многоуровневая система защиты банка, которая должна предохранить его от потерь, как в случае успешного завершения проекта, так и в случае его провала – превышения запланированных сроков и себестоимости. Строительные риски перекладываются на страховые и гарантирующие организации, а риск снижения цен на рынке – на будущих покупателей жилья.

Если проект успешно завершен, заемщик должен вернуть кредит из доходов от продажи квартир. При продаже квартир покупатели осуществляют оплату на счет застройщика в банке – кредиторе строительства, от которого средства автоматически направляются в погашение кредита. Таким образом, при покупке каждой квартиры уменьшается величина залога – доля здания, находящаяся в собственности застройщика, и одновременно на ту же сумму снижается величина задолженности застройщика перед банком.

Пути решения проблем

В Украине система финансирования жилищного строительства обычно основана на инвестициях покупателей квартир. В большинстве случаев с покупателями заключаются договоры долевого участия в строительстве. На основании этих договоров покупатели–дольщики в ходе строительства вкладывают сумму, эквивалентную стоимости квартиры, а по окончании строительства получают квартиру в собственность.

Данная система чрезвычайно рискованна для покупателей. Они фактически при этом из покупателей превращаются в предпринимателей и несут, соответственно, предпринимательские риски. Основным риском является риск того, что средства, собранные с дольщиков (покупателей), могут оказаться недостаточными для завершения строительства дома. В этом случае дольщик окажется долевым владельцем незавершенного строительства, и получить обратно свои вложенные средства становится невозможным.

Жилые дома строить надо лучше всего не на средства дольщиков, а на заемные средства. Покупатели в этом случае приобретают квартиры в уже построенных домах и ничем не рискуют. В нашей стране кредиты на строительство жилищного здания выдаются не так часто. Этому есть несколько причин. Первая – очень узок круг тех застройщиков, которые могли бы получать кредиты по классической зарубежной схеме. Ведь им надо иметь достаточно собственных средств, чтобы профинансировать начальный этап, т. е. оформить участок, оплатить проектно–изыскательские работы, провести анализ спроса на рынке жилья и выбрать строительную организацию.

Кроме того, надо отметить, что найти подрядную организацию, готовую предоставить гарантию выполнения контракта, или проектную организацию, имеющую возможность застраховать риск наличия ошибок в проектной документации, очень сложно.

Однако надо признать, что даже тем, кто имеет достаточно средств для проведения подготовительной работы, банки часто отказываются предоставлять кредиты из–за проблем с залоговым обеспечением. Дело в том, что у нас в стране взять в качестве залога само строящееся здание практически невозможно, а другого имущества, соразмерного с ним по стоимости, у большинства заемщиков нет.

До недавнего времени использование строительного объекта в качестве залога было невозможно в принципе, так как недостроенные здания, за исключением тех, строительство которых было прекращено из–за отсутствия финансирования, вообще не могли быть признаны объектами недвижимости. Сейчас ситуация несколько изменилась. Высший Арбитражный Суд в 1998 г. постановил, что к недвижимому имуществу могут быть отнесены любые «незавершенные строительством объекты, не являющиеся предметом действующего договора строительного подряда». Таким образом, застройщики получили право регистрировать строящиеся объекты как недвижимое имущество и, следовательно, использовать их в качестве залога.

Проблема, правда, в том, что регистрировать надо до заключения договора подряда, когда еще ничего не построено и незавершенного объекта просто не существует как недвижимости. Следовательно, регист-

ривать и закладывать нечего.

Конечно, выход из положения есть. Договор подряда можно прервать после строительства части фундамента, здание зарегистрировать, заключить договор залога, а затем заново заключить подрядный договор. Эту операцию можно провести только потому, что подрядные договоры никакой регистрации не подлежат. Ведь заключать договор подряда на завершение строительства заложенного здания нельзя. Дело в том, что при заключении подрядного договора генподрядчик тоже получает строящееся здание в залог. Если с ним не расплачиваются за выполненные работы, он имеет право удержать построенное здание.

Получается, что согласно нашему законодательству зарегистрировать строящееся здание и использовать его в качестве залога могут только застройщики, ведущие строительство своими силами, так как им не нужно заключать договор строительного подряда.

В результате, если банки и соглашаются взять в залог само строящееся здание, то обычно тогда, когда его оценочная стоимость на момент заключения залога выше, чем величина требуемого кредита, а застройщик одновременно является генеральным подрядчиком.

В тех немногих случаях, когда это происходит, серьезные трудности часто возникают на этапе реализации построенного жилья и возврата кредита. Как уже говорилось, в рамках принятой за рубежом схемы по мере продажи жилья кредит гасится, а проданные квартиры выводятся из-под залога. У нас, к сожалению, этого не происходит. Продажи квартир практически всегда осуществляются по схеме договоров долевого участия. Поскольку договоры долевого участия не регистрируются, у банка нет возможности проконтролировать, сколько и на какую сумму их заключено. Соответственно, если продажи происходят раньше, чем планировалось, заемщик получает возможность не информировать об этом банк и не гасить досрочно кредит.

В Украине возникали такие ситуации, при которых к моменту наступления срока погашения кредита выяснялось, что все квартиры уже давно проданы физическим лицам (по договорам долевого участия), а полученные средства вложены заемщиком в следующий объект. Банк в этом случае оказывается перед дилеммой: либо попытаться получить удовлетворение за счет залога, начав тяжбу с физическими лицами – покупателями квартир, либо оформить фиктивное гашение кредита и выдачу его тому же заемщику на строительство нового объекта. Банки обычно выбирают второе и подчиняются диктату заемщика, теряя при этом навсегда интерес к кредитованию жилищного строительства под залог строящегося здания.

Таким образом, в современных условиях использовать строящееся здание в качестве залога, с одной стороны, почти невозможно, а с другой – чрезвычайно рискованно. В подавляющем большинстве случаев банки стараются предоставлять кредит на строительство жилья под другое обеспечение. Чаще всего кредиты предоставляются под залог других зданий и под поручительства местных администраций. Например, предоставление кредита на строительство жилого здания под залог парка строительных машин.

Очевидно, что предоставлять подобное обеспечение могут только очень крупные либо очень «близкие» к администрациям застройщики, да и те редко способны найти обеспечение больше, чем на один объект. Таким образом, застройщики вынуждены работать по схеме долевого участия, постоянно рискуя не набрать нужного объема средств и не довести строительство до конца.

Выводы

Проблема может быть разрешена только на законодательном уровне. Таким образом, кредитование жилищного строительства будет развиваться, если застройщики получат возможность предоставлять в залог само строящееся здание и при этом не потеряют возможность продавать квартиры из заложенного здания с отсрочкой погашения кредита по обусловленным срокам кредитного договора.

Источники и литература

1. Закон Украины «О банках и банковской деятельности» №2121 – 3 от 7.12.2000.
2. Закон Украины «Про ипотеку» №538 от 15.04.2003.
3. Закон Украины «О Национальном банке Украины» №679 – 14 от 20.05.1999.
4. Лаврушин О. И. Банковское дело. – М., 2002. – 187 с.
5. Особенности кредитования жилищного строительства в Украине // Бухгалтерский учет. – 2004. – №43. – с. 44 – 58.
6. Жилищное строительство в Украине // Бухгалтерский учет. – 2005. – №28. – с. 16 – 27.
7. Иванов В. М. Деньги и кредит. – К.: Межрегиональная академия управления персоналом, 2000. – 164 с.
8. Анулова Г. Н. Денежно–кредитное регулирование: опыт развивающихся стран. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 231 с.
9. Жуков Б. Ф. Банки и банковские операции. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – 471 с.
10. Морозов А. М. Банковские операции. – К.: КНЭУ, 2000. – 384 с.
11. Лушак С. И. Банковская энциклопедия. – Д.: «Каисса – Плюс», 2004. – 250 с.
12. Бутенко О. Банки Украины // Финансовая Украина. – 2001. – №32. – С. 17 – 19.