

# Проектное финансирование малоэтажного жилищного строительства, организация продаж, ипотека и управление поселками в Чехии

## Основные тезисы доклада

1. Проектное финансирование – определение, виды, преимущества и недостатки, необходимые шаги и документы для получения финансирования
2. Организация продаж по проекту на разных проектах его реализации – цены и условия
3. Оформление ипотеки на новое жилье на разных этапах строительства
4. Варианты управления комплексом малоэтажного жилья

## Виды проектного финансирования

Проектное финансирование для продажи – строительство или реконструкция объектов с целью последующей продажи

Проектное финансирование аренды – проекты, для которых приобретается недвижимость с целью получения прибыли от последующей аренды

Комбинированный девелопмент – смешанные проекты, в которых часть недвижимости будет продана, часть сдана в аренду

## Главные преимущества проектного финансирования

- Размер кредита от 10 до 300 миллионов крон (400 000 – 12 000 000 евро)
- Быстрое получение кредита
- Бесплатное ведение счета, кредита, и транзакции
- Бесплатное досрочное погашение кредита
- Возможность индивидуального рассмотрения кредитного случая, т.н. финансирование индивидуальных потребностей
- Возможность отсрочки погашения кредита до 24 месяцев (включая возможность капитализации процентов)
- Индивидуальное планирование графика платежей

## Недостатки проектного финансирования

Жесткость условий кредитования = жесткие условия в договорах с будущими покупателями жилья

## Документы для предварительного одобрения кредита

- ✓ Заявление на получение кредита, включая подробное описание бизнес-плана, который должен содержать информацию о проекте (описание, ожидаемая стоимость аренды либо расчет занятости объекта или предварительной продажи жилых единиц, этапы реализации проекта)
- ✓ Подтверждение предварительной продажи определенного количества жилых единиц (договора резервации или договора о будущих договорах купли-продажи)
- ✓ Квалификация заявителя (рекомендации)
- ✓ Расчет финансовых результатов, баланса и кэш-флоу на протяжении срока выплаты кредита, прибыльность проекта
- ✓ Оценка обеспечения, не старше 12 месяцев, может быть и движимое имущество, либо финансовые активы, ценные бумаги, акции
- ✓ Баланс заявителя за 2 последних закрытых периода к концу последнего календарного квартала (не нужно в случае SPV)
- ✓ Актуальный баланс и отчет (не нужно в случае SPV)

## Организация продаж по проекту

Этап продажи	Преимущества	Недостатки
Этап предварительной продажи – до начала строительных работ	Самая выгодная цена Возможность перепланировки Большой выбор	Необходимость ждать около 2 лет до момента заселения
Этап строительства проекта	Цена ниже рыночной Проект имеет необходимые разрешения Возможность выбора чистовой отделки	Невозможность перепланировки
Покупка готового жилья	Возможность просмотра Объект готов к заселению Готова придомовая территория	Высокие цены Маленький выбор

## Виды ипотеки на новое жилье

### «Предипотечный» кредит

- кредит, предшествующий ипотеке. выдается на 2 года, с единовременной или поэтапной выплатой. Ставка по такому кредиту выше ипотечной – около 6-8%.

### Американская ипотека

- нецелевой тип ипотеки на жилье под залог недвижимости. Американская ипотека покрывает максимум 70% стоимости жилья (до 200 000 евро), срок выплаты до 20 лет, преждевременное погашение без штрафных санкций.

### Классическая ипотека

- под залог недвижимости. Ставка 2-3%, фиксация до 15 лет, срок до 30 лет, зависит от выбора и возраста клиента. Сумма кредита ограничивается только рыночной стоимостью недвижимости. Требуется первоначальный взнос от 10%

## Управление комплексом малоэтажного жилья

- ❖ Создание ТСЖ – очень редкий вариант. Блокированный дом регистрируется как многоквартирный. Дороги и элементы благоустройства принадлежат всем собственникам. Совместный выбор управляющей компании и поставщиков услуг. Взыскание долгов с неплательщиков через суд.
- ❖ Индивидуальное управление собственником. Каждый дом – отдельная частная собственность. Водоснабжение и вывоз отходов через администрацию, газ и электричество напрямую у поставщика. Тарифы устанавливаются законом или рассчитываются по факту потребления на основании показателей счетчиков. Дороги и элементы благоустройства принадлежат городу или поселку, за них отвечает администрация.





## Ижболдин Александр Юрьевич

Ректор Европейского Института Экономики  
Г. Прага, Чехия

Европейский Институт Экономики - Evropský  
institut ekonomiky - European Institute of  
Economics

13000 Чехия, г.Прага, ул.Ольшанска 2898/4г -  
Olšanská 2898/4g, Žižkov, 13000 Praha 3

Тел: +420-773-302-009 (WhatsApp, Viber);  
+420-773-302-033; +7-977-615-09-59

e-mail: [info@eie.education](mailto:info@eie.education) , [eieprag@gmail.com](mailto:eieprag@gmail.com)