

# Принципы санации проблемных застройщиков

## Негативные тенденции на рынке строящегося жилья

Сложившаяся на сегодняшний день ситуация на рынке строящегося жилья характеризуется рядом негативных тенденций, а именно:

### 1. Снижение объёмов продаваемого строящегося жилья.

Эксперты единодушны во мнении: объем продаж в текущем году по сравнению с аналогичным периодом 2014-го, когда рынок накрыла первая волна ажиотажного спроса, заметно сократился. Однако масштабы «бедствия» специалисты оценивают по-разному. В холдинге RBI говорят о снижении продаж на 25-30%, аналитики Knight Frank St Petersburg утверждают, что в эконом-классе падение достигло 48%. В основном собеседники придерживаются среднего значения и утверждают, что спрос «сдулся» на 40%.

Продолжающееся 11 месяцев подряд падение реальных доходов населения, нестабильность валютных курсов и удорожание стоимости жизни привели к тому, что население России перешло к сберегательной модели потребления, означающей снижение расходов на предметы роскоши и предметы длительного пользования, к которым относится и недвижимость. Также сокращению объёмов продаваемого строящегося жилья способствует сокращение числа ипотечных программ банков и увеличение процентных ставок по ипотеке. С учётом негативных прогнозов состояния экономики страны на 2016 год, ожидать повышения спроса на жильё в перспективе ближайших двух-трёх лет не приходится.

### 2. Снижение объёмов запуска новых строительных проектов.

Участники строительной отрасли реагируют на снижение спроса сокращением объёмов строительства. В первом полугодии текущего года на рынок было выведено около 1,8 млн кв. м нового предложения. Это на 37% меньше, чем за аналогичный период прошлого года, и на 13%, чем в 2013-м. Основные коррективы произошли в масс-маркете: новое предложение в новостройках классов комфорт и эконом в этом году оказалось на 40% меньше, чем в прошлом (1,5 млн кв. м против 2,5 млн кв. м), а также на четверть скромнее, чем в январе-июне 2013-го.

Неясность перспектив дальнейшего развития рынка жилья, состояния уровня спроса и динамики будущих продаж заставляет девелоперов жилой недвижимости отказываться от приобретения новых проектов и замораживать проекты, не вошедшие в строительную фазу. Это ведёт к тому, что при среднем цикле строительного проекта от трёх до пяти лет в будущем девелоперы ожидают значительное снижение объёмов выручки и невозможность исполнения имеющихся среднесрочных финансовых обязательств.

### 3. Увеличение запасов построенного, но не проданного жилья.

На сегодняшний день девелоперы сосредоточили свои усилия на

скорейшем завершении начатых проектов, находящихся в высокой степени готовности. Это ведёт к увеличению статистики по объёму введённого в эксплуатацию вновь построенного жилья. Однако снижение покупательской активности приводит к тому, что значительная часть построенного жилья остаётся непроданной, а средства девелоперов, вложенные в строительство таких объектов – замороженными на неопределённый срок.

### **Проблемы обеспечения текущего финансирования строительных проектов**

Указанные выше тенденции ведут к снижению операционной выручки девелоперских компаний и возникновению существенных кассовых разрывов в бюджетах проектов строительства жилья. Традиционно такие разрывы девелоперы покрывали за счёт банковского проектного финансирования либо ломбардных кредитов под залог имеющихся активов, однако и та, и другая форма покрытия дефицита бюджета на сегодняшний день не являются доступными в следствие позиции банков по отношению к финансированию проектов строительства жилья. С одной стороны, высокие процентные ставки по банковским кредитам, обусловленные высокими рисками на рынке и высоким уровнем ключевой ставки ЦБ РФ накладывают слишком большую дополнительную нагрузку на бюджеты строительных проектов. С другой стороны, даже при таких высоких ставках, банки не склонны финансировать проекты строительства жилья в силу нехватки ликвидности. Также банки справедливо полагают, что в условиях отсутствия понятных перспектив развития рынка и будущего объёма продаж девелоперы могут оказаться не в состоянии обслуживать выдаваемые кредиты в среднесрочной перспективе. При такой позиции банков девелоперы вынуждены, для покрытия краткосрочных обязательств, обращаться к частным кредиторам, предлагающим денежные займы по ставкам 30-50% годовых, однако и эти источники финансирования на сегодняшний день не являются доступными.

Наличие существенных кассовых разрывов в бюджетах строительных проектов и невозможность пополнить эти разрывы за счёт привлечения кредитных ресурсов или займов ведёт к невозможности застройщиков оплачивать услуги подрядчиков и поставщиков, снижению темпов строительства объектов или полной остановке строек, росту кредиторской задолженности девелоперов, возникновению просрочек по обслуживанию уже полученных кредитов и нарушению сроков строительства и ввода в эксплуатацию объектов.

### **Риски признания несостоятельности застройщиков**

Принимая во внимание, что подавляющее число проектов строительства жилья реализуется с привлечением средств дольщиков в рамках 214 ФЗ, нарушение сроков строительства объектов, вызванное сложным финансовым положением застройщиков, даёт дольщикам право на получение с застройщика штрафных санкций и неустоек, и на расторжение договора долевого участия с возвратом всей суммы стоимости квартиры, что ещё более усугубляет проблемы застройщиков.

В этой ситуации вероятным, а иногда и неизбежным в силу особенностей действующего законодательства, становится сценарий банкротства

застройщика. Инициатором банкротства может выступать подрядчик, которому застройщик задолжал за выполненные работы, или банк, перед которым застройщик допустил просрочку по обслуживанию кредита, либо дольщик, которому вовремя не вернули сумму стоимости квартиры после расторжения договора долевого участия, а также налоговые органы, поставщики инженерных ресурсов, органы местного самоуправления и даже собственные сотрудники, перед которыми допущена задержка в выплате заработной платы.

Однако начало процедуры банкротства застройщика фактически ставит крест на возможности завершения строительства начатого объекта, по крайней мере в сколь-нибудь разумные сроки и без дополнительных затрат со стороны дольщиков. Результат – сотни и тысячи граждан, не получивших вовремя оплаченное жильё, чувствующих себя обманутыми, массовые акции с обращениями к органам власти, социальный протест и необходимость местным администрациям всё же как-то искать решение этой проблемы.

При этом необходимо подчеркнуть, что речь идёт о ситуации, в которую попали не мошеннические компании, сознательно ставившие перед собой цель создания «пирамид» и обман дольщиков, а вполне надёжные застройщики, за плечами которых годы успешной работы и десятки сданных в эксплуатацию в срок объектов.

### **Принципы санации проблемных застройщиков**

Таким образом, актуальной становится задача разработки такого механизма санации застройщиков, оказавшихся с трудной финансовой ситуации, который позволил бы им, с участием всех заинтересованных сторон, завершить строительство объектов и выполнить свои обязательства перед дольщиками не дожидаясь социального взрыва.

Ниже сформулированы основные принципы, на которых должен строиться механизм санации застройщиков:

1. Спасение объекта, а не компании. По завершении строительства объекта и передачи квартир дольщикам, при наличии кредиторской задолженности, в отношении компании может быть инициирована процедура банкротства.
2. Создание санатора - некоммерческой организации, фонда, учреждаемого местными органами власти совместно с финансовыми институтами и крупными застройщиками в каждом регионе
3. Заключение между санатором и застройщиком соглашения о проведении санации застройщика
4. Заключение застройщиком, при участии санатора, договора с дольщиками и кредиторами о моратории на судебные иски на период санации
5. Проведение санатором аудита компании-застройщика, выделение активов и обязательств, связанных с проблемным объектом, в отдельный баланс
6. Оценка санатором достаточности активов застройщика для исполнения обязательств
7. При достаточности активов:

- 7.1. Передача прав требования на непроданные квартиры санатору
- 7.2. Привлечение технического заказчика, технический аудит проекта под контролем санатора
- 7.3. Подготовка бюджета завершения строительства проблемного объекта, определение потребности в дополнительном финансировании, необходимом для завершения строительства
- 7.4. Дофинансирование проекта в объёме, необходимом для завершения строительства, за счёт средств кредита банка, под поручительство санатора и залог прав требования на непроданные квартиры
- 7.5. Завершение строительства объекта, продажа оставшихся квартир санатором, передача квартир дольщикам и погашение полученных застройщиком кредитов в рамках бюджета проекта
8. При недостаточности активов:
  - 8.1. Передача санатору прав на новый объект (земельный участок под застройку, здание для реконструкции), прибыль от реализации которого достаточна для завершения строительства проблемного объекта, на льготных условиях
  - 8.2. Привлечение технического заказчика, технический аудит проекта под контролем санатора
  - 8.3. Подготовка совместного бюджета завершения строительства проблемного объекта и строительства нового объекта, определение потребности в дополнительном финансировании, необходимом для завершения строительства обоих объектов
  - 8.4. Дофинансирование совместного проекта в объёме, необходимом для завершения строительства обоих объектов, за счёт средств кредита банка, под поручительство санатора и залог прав требования на непроданные квартиры в проблемном объекте и квартиры в новом объекте
  - 8.5. Завершение строительства обоих объектов, продажа оставшихся квартир санатором, передача квартир дольщикам и погашение полученных застройщиком кредитов в рамках бюджета
9. При невозможности проблемным застройщиком выполнения обязательств, оставшихся после сдачи объектов в эксплуатацию, передачи квартир дольщикам и возврата полученных кредитов – запуск процедуры банкротства застройщика.
10. Принятие отдельного закона О санации проблемных застройщиков, либо внесение изменений в действующее законодательство – Закон о несостоятельности (банкротстве), Градостроительный кодекс, Земельный кодекс, Гражданский кодекс

**Результатом санации проблемных застройщиков согласно предложенной схеме является безусловное завершение строительства проблемных объектов и исполнение обязательств застройщика перед дольщиками по передаче квартир под управлением санатора и за счёт привлечённых им средств.**