

Тема мастер-класса: выбор и приобретение земельного участка под строительство жилого дома.

Каким должен быть участок под строительство жилья. Оценка участка. Переговоры. Due diligence. Структурирование сделки по приобретению.



Анна Смольная, Директор по развитию YIT в Санкт-Петербурге
<https://spb.yit.ru/>



Земельный банк – это топливо для девелоперской компании.

- Для успешного существования бизнеса компании – застройщика должна быть принята четкая стратегия минимум на 5 лет (для небольших компаний- застройщиков) и до 50 лет для крупных компаний и компаний в стабильных странах.
- Чем больше земли и охват географии, тем выше оборот и прибыль компании.

Где искать участки?



Что производит компания застройщик в сфере жилищного строительства, если она занимается строительством многоквартирных домов? Правильно, квартиры.

По классу принято разделять квартиры на премиум, бизнес, комфорт и эконом. Каждому классу соответствуют определённые характеристики локации, виды, транспортная доступность, наличие парков рядом, воды, метро, развитость социальной и коммерческой инфраструктуры.

Для строительства жилья премиум-класса больше подойдут участки в центральных локациях, рядом с зеленью, водой, большинство квартир должно быть ориентировано на отличные виды.

Участки бизнес-класса, как правило находятся в центре или близко к центру (условно 2 пояс вокруг центра), имеют отличную транспортную доступность, высоко развитую коммерческую и социальную инфраструктуру (хорошие магазины, рестораны, школы и детские сады).

Для строительства комфорт-класса подходят участки, расположенные в условно 3-4 поясе вокруг центра, возле метро, есть социальная и коммерческая инфраструктура в шаговой доступности.

Для жилья эконом-класса подходят участки в спальных районах, у автомагистралей, за чертой города и предполагают строительство на них больших жилых массивов.

Как искать участки?

Реклама о покупке участков в СМИ и соц. сетях, таргетинг.

PR: интервью, комментарии в СМИ относительно земельного рынка.

Участие в круглых столах, дискуссиях, других мероприятиях, предполагающих нетворкинг с участниками земельного рынка.

В компаниях-брокерах.

Поиск участков по картам и выход на собственников участков.

Градостроительный анализ участка

Необходимо оценить, какой потенциал у участка, какой градостроительный регламент установлен, параметры застройки, какие есть риски, обременения, ограничения.

Законодательство: Градостроительный Кодекс, Генеральные планы субъектов РФ, Правила землепользования и застройки, законодательство об архитектурной деятельности, строительные нормативы и правила, региональные нормативы проектирования, нормы в части обеспечения социальными объектами (школами, детскими садами), Санитарные нормы и правила, Земельный кодекс, Водный Кодекс, законодательство об охране памятников и объектов культурного наследия и др. в зависимости от особенностей участка.

В некоторых субъектах, например, в Санкт-Петербурге (РГИС), есть удобные ресурсы для первичного анализа участка, где по слоям собраны в целом все параметры и ограничения на все участки в городе. Это очень удобно. <https://rgis.spb.ru/mapui/>

В России есть общий ресурс <https://pkk.rosreestr.ru/>, который позволяет проверить данные кадастрового учёта земельных участков и посмотреть сведения технического учёта по многим объектам капитального строительства.

Всегда полезно изучить историю места, посмотреть старые карты, это иногда позволяет найти и предотвратить риски. Например, на <http://retromap.ru/>.

Маркетингов ый анализ участка

Оценивается место, определяется класс и продукт, который соответствует месту и классу жилья.

Анализируются цены, по которым продают жилье конкуренты в локации.

Определяется аудитория клиентов, которые могут покупать жилье в этом месте, их социальный профиль (семейное положение, наличие детей, примерный возраст, общий доход домохозяйства, род занятий). Соответственно, продумывается, какой тип квартир и какого размера будет востребован в месте клиентами.

Результатом этого анализа является установление прогнозной цены продаж.

Инженерные сети и подключения

При оценке участка нужно определить, проходят ли транзитные сети через участок, требуется ли их вынос.

Также необходимо оценить возможность подключения к сетям электро-, тепло-, водоснабжения и канализации. Уточнить возможные источники подключений и спрогнозировать размер затрат на подключения.

Архитектурная концепция

Для оценки потенциала участка необходимо понять, сколько кв. м жилья, коммерческих помещений, парковок можно построить.

Нужно сделать генплан участка, на котором планируется, где сядут жилые секции, разместится паркинг, будут построены школа, детский сад, поликлиника.



Экономика проекта

Маржинальность проекта определяется разницей доходной и расходной частью.

В доходную часть включаются вся выручка по проекту: доход от продаж квартир, коммерческих помещений, парковочных мест и др.

В расходной части учитываются все затраты по проекту: строительная стоимость, траты на покупку участка и его подготовку к строительству, затраты на проектирование, на подключение к инженерным сетям, на выполнение инвестиционных обязательств, затраты на банковское обслуживание, продажи и рекламы,

Обычно для оценки экономической привлекательности девелоперского проекта используют динамическую финансовую модель, в которой сводятся денежные потоки во времени, учитываются рост цен и себестоимости в ходе проекта, график оплаты покупной цены земли, график строительства и затрат на него, а также темпы продаж. Рассматриваются в расчётах также сценарии, которые могут наступить при наступлении рисков. Обычно смотрят на следующие показатели.

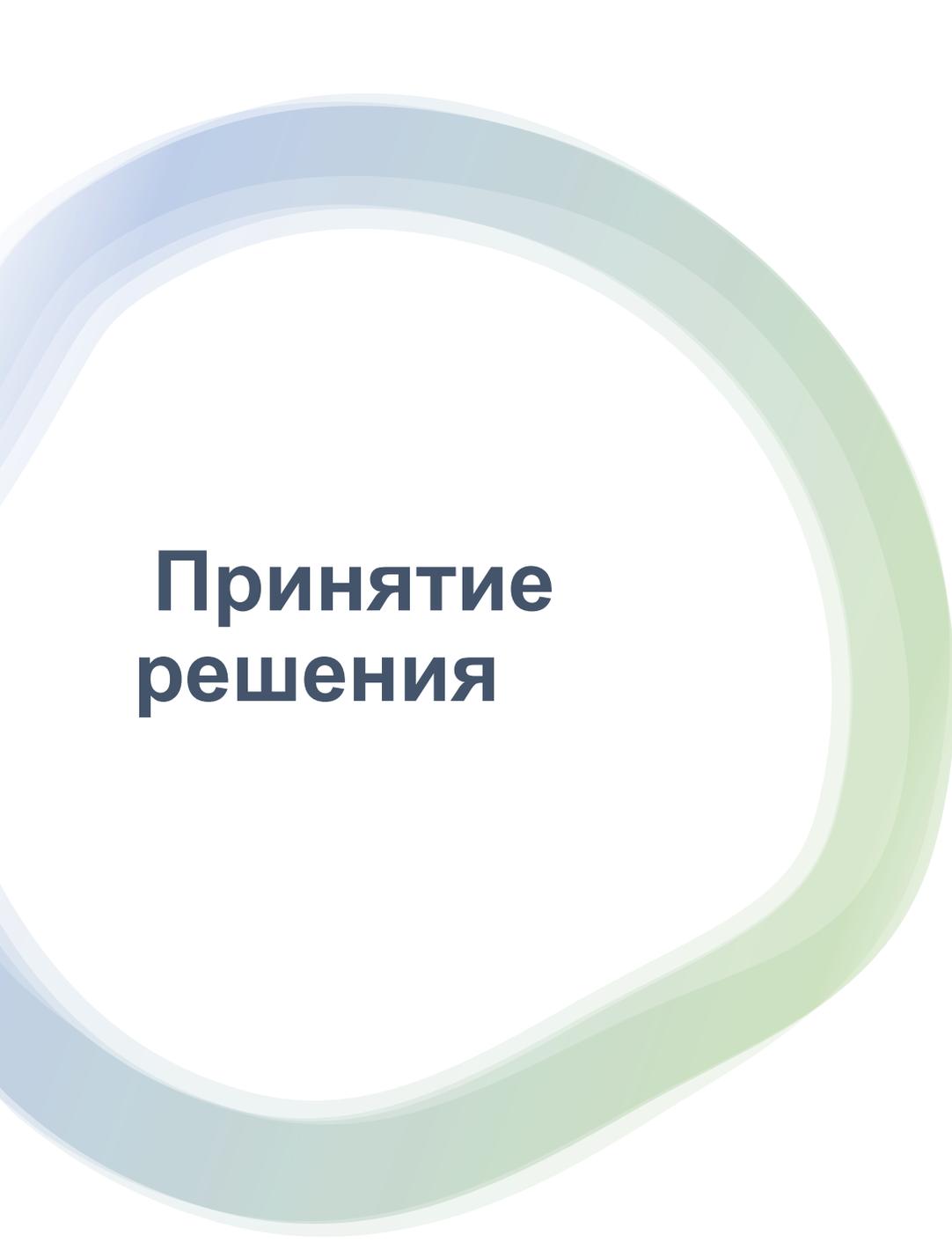
Валовая маржа или валовая рентабельность (Gross margin) – это выручка компании за вычетом себестоимости реализованных товаров (COGS). Другими словами, это процент выручки от продаж, которую компания сохраняет после понесённых прямых затрат, связанных с производством товаров, которые она продает или услуг, которые она предоставляет.

Чистая рентабельность или чистая маржа (Net margin) – означает процентную долю выручки, которая остаётся у компании в виде чистой прибыли после вычета всех статей расходов (налогов, операционных и финансовых расходов). Простыми словами, чистая маржа показывает, сколько генерирует компания чистой прибыли на одну единицу выручки.

Финансирование покупки участка

Как правило, покупка участка финансируется:

- за счёт собственного капитала компании;
- за счёт банковского кредита;
- за счёт проектного финансирования банка.



Принятие решения

По результатам оценки потенциала участка и экономической эффективности принимается решение о покупке участка.

В больших корпорациях и публичных компаниях - это многоступенчатый процесс, где много специалистов на разных уровнях управления согласовывают проект и решение принимается обычно принимается инвестиционным комитетом, который возглавляет Генеральный директор компании (часто он же – один из основных акционеров).

В средних и небольших компаниях решение чаще всего принимает собственник компании.

После положительного решения продавцу обычно направляется коммерческое предложение купить участок по определённой цене с ее уплатой по графику и перечисляются существенные условия.

Due diligence

После акцепта продавцом цены участка, графика и основных условий часто заключается соглашение о намерениях заключить сделку (Term sheet, LOI letter of intent) и предварительный договор с задатком или обеспечительным платежом.

Предметом таких зафиксированных договорённостей является обязательство сторон заключить договор купли-продажи участка (или долей/акций юридического лица) или соглашение об уступке прав по инвестиционному договору (договору аренды на инвестиционных условиях). Продавец должен прекратить вести переговоры с другими лицами и передать максимальное количество документов, которые запросит покупатель. Покупатель должен в определенный срок провести due diligence и назвать условия, на которых он готов купить объект.

Обычно проверяется контрагент, его финансовое состояние, история первоначального возникновения прав на участок, данные кадастрового и технического учёта, градостроительные ограничения и. т.д.

Результатом due diligence, как правило, является отчёт с обозначением выявленных рисков и способами юридической защиты в случае их наступления.

Лицо, принимающее решение о покупке, принимает окончательное решение, есть ли готовность принять риски или нет.

Структура сделки и подготовка договоров по сделке

По результатам due diligence, с учётом рекомендаций по снижению рисков по сделке, готовится структура сделки.

Если график оплаты покупной цены подразумевает рассрочку, стороны согласовывают приемлемые меры обеспечения отсроченных платежей (аккредитив, гарантии, залог, поручительство).

Платежи могут быть привязаны к наступлению событий:

- утверждению проекта планировки территории,
- снижению санитарно-защитных зон, приведению участка со зданиями в соответствие с данными кадастрового учёта,
- делению или объединению участка,
- переводу участка в другую функциональную или территориальную зону,
- снятие ипотеки или запретов регистрационных действий,
- выкупу участка,
- внутрикорпоративной подготовке
- и т.д. в зависимости от конкретного участка, вида сделки и консенсуса обеих сторон по сделке.

Переговоры

Роль переговоров очень важна. Тут кроме знаний и опыта требуется еще и глубокое понимание психологии, социологии, конфликтологии.

Для успешного результата, а именно для заключения сделки, требуется постоянный поиск компромиссов, решений, в которых обе стороны могут себя почувствовать выигравшими.

