

Стратегии финансирования строительства

Финансирование строительства представляет собой уникальное сочетание правовых, маркетинговых и финансовых решений, направленных на достижения следующих целей:

- (а) оптимизация налогообложения средств, полученных в процессе строительства;
- (б) безусловное соответствие законодательству;
- (в) маркетинговая привлекательность;
- (г) завершение строительства и оформление прав собственности.

Издание раскрывает практический опыт в создании и использования стратегий привлечения средств в строительство с помощью договорных механизмов, облигаций, векселей, залладных, опционов, институтов совместного инвестирования, фондов финансирования строительства, фондов операций с недвижимостью, кредитно-депозитных механизмов, жилищностроительных кооперативов.

Цель издания систематизировать существующую практику привлечения средств в строительство (как жилое, так и нежилое), продемонстрировав пошаговый алгоритм действий застройщика и финансовых посредников в каждой из стратегий, а также обнаружить сопутствующие этому процессу риски и предоставить готовые способы их устранения.

СОДЕРЖАНИЕ

ВСТУПЛЕНИЕ	13
-------------------	-----------

РАЗДЕЛ I

ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫЕ МЕХАНИЗМЫ

1.1. Введение в ФФС-стратегии	19
1.2. Сфера применения ФФС	21
1.3. Участники механизма ФФС	24
1.4. Правила ФФС	28
1.5. Создание ФФС	35
1.6. Виды ФФС	36
1.7. Классический алгоритм действий в ФФС	37
1.8. СТРАТЕГИЯ «Использование ФФС в целях налогового планирования»	38
1.9. СТРАТЕГИЯ «Использование ФФС для замены Застройщика и получения прав на чужой земельный участок»	39
1.10. СТРАТЕГИЯ «ФФС как способ защиты генерального инвестора от государственного застройщика»	47
1.11. СТРАТЕГИЯ «ФФС как способ создания финансовой пирамиды»	52
1.12. СТРАТЕГИЯ «ФФС — противовес общественным слушаниям»	54
1.13. СТРАТЕГИЯ «ФФС как способ получения застройщиком вспомогательных помещений жилого комплекса в собственность»	55

1.14. Преимущества и недостатки ФФС-стратегий	57
1.15. Введение в ФОН - стратегии	59
1.16. Сфера применения ФОН	59
1.17. Использование ФОН для управления завершенной строительством недвижимостью	61
1.18. Создание ФОН	62
1.19. СТРАТЕГИЯ «Продажа сертификатов ФОН через венчурный фонд»	66
1.20. СТРАТЕГИЯ «Продажа имущественных прав через ФОН»	66
1.21. СТРАТЕГИЯ «Продажа опционов через ФОН»	68
1.22. СТРАТЕГИЯ «Аренда через ФОН»	69
1.23. Преимущества и недостатки ФОН-стратегий	75

РАЗДЕЛ 2

ЦЕЛЕВЫЕ ОБЛИГАЦИИ

2.1 Введение в целевые облигации	77
2.2. Участники финансовой модели	78
2.3. Особенности выпуска облигаций под объекты жилого строительства	81
2.4. Допустимая дата начала привлечения инвестиций	85
2.5. Анализ оптимальной формы существования облигаций	86
2.6. Анализ преимуществ и недостатков открытого и закрытого выпуска	87
2.7. Исходные данные для финансовых стратегий	91
2.8. СТРАТЕГИЯ «Использование целевых облигаций Эмитентом без участия финансовых посредников»	92
2.9. СТРАТЕГИЯ «Использование целевых облигаций через корпоративные венчурные инвестиционные фонды»	108

2.10. СТРАТЕГИЯ «Выпуск опционов на поставку целевых облигаций»	111
2.11. СТРАТЕГИИ погашения целевых облигаций	113
2.12. СТРАТЕГИИ выкупа целевых облигаций без осуществления погашения	121
2.13. СТРАТЕГИИ эмитента целевых облигаций при дефолте	128
2.14. СТРАТЕГИИ взаимоотношений с инвесторами, предъявляющими целевые облигации после истечения срока погашения	137
2.15. Преимущества и недостатки целевых облигаций	140

РАЗДЕЛ 3

СТРАТЕГИИ ПРИМЕНЕНИЯ ДИСКОНТНЫХ ОБЛИГАЦИЙ

3.1. Введение в дисконтные облигации	145
3.2. Обоснование законности привлечения средств в строительство с применением дисконтных облигаций (финансовой модели)	148
3.3. Правовой статус участников инвестиционной кампании	152
3.4. Допустимая дата начала привлечения инвестиций	155
3.5. Исходные данные для построения финансовой модели (номинал, объем эмиссии, форма существования, обеспечение и т.д.)	156
3.6. СТРАТЕГИЯ «Застройщик-Покупатель без финансовых посредников»	163
3.7. СТРАТЕГИЯ «Застройщик — Венчурный фонд — Покупатель»	164
3.8. СТРАТЕГИЯ «Эмитент — Венчурный фонд / Нерезидент — Застройщик — Покупатель»	166
3.9. СТРАТЕГИЯ «Дисконтные облигации — ФФС — Государственный застройщик»	202

3.10. Повышение цены недвижимости	207
3.11. Наличные расчеты	208
3.12. Кредитование покупателей	211
3.13. Отказ покупателя от недвижимости, требование о возврате средств	211
3.14. Увеличение площади по данным технической инвентаризации БТИ. Доплата	212
3.15. Взаимоотношения с покупателями- нерезидентами, продажи за пределами Украины	213
3.16. Варианты обеспечения обязательств застройщика перед покупателями	215
3.17. Распределение инвестиционного дохода венчурного фонда	218
3.18. Выделение апартаментов в натуре в случае, если пансионат (санаторий) является целостным имущественным комплексом	219
3.19. Дополнительные возможности финансовой модели	221
3.20. Процедура котирования апартаментов на товарной бирже для определения «обычной цены»	222
3.21. Преимущества и недостатки финансовой модели	225

РАЗДЕЛ 4

ОПЦИОНЫ

4.1. Введение в опционы	227
4.2. Допустимая дата начала привлечения инвестиций	228
4.3. Недвижимость, финансирование которой допускается с использованием опционов	228
4.4. СТРАТЕГИЯ «Выпуск застройщиком опционов на поставку квадратных метров/помещений»	229

4.5. СТРАТЕГИЯ «Комбинированное использование опционов и дисконтных облигаций»	232
4.6. СТРАТЕГИЯ «Выпуск опционов на арендные услуги с размещением опционов в активы венчурного фонда»	237
 РАЗДЕЛ 5	
ЗАКЛАДНЫЕ	
5.1. Введение в закладные	245
5.2. Практические аспекты выдачи закладной	247
5.3. Кто может выдать закладную?	256
5.4. Когда можно выдать закладную? (допустимая дата начала привлечения инвестиций)	259
5.5. Сфера применения закладной как способа финансирования строительства. Проекты, для финансирования которых невозможно применение закладных	260
5.6. СТРАТЕГИЯ «Продажи закладных через венчурный фонд в обеспечение кредитных обязательств»	262
5.7. СТРАТЕГИЯ «Продажи закладных через венчурный фонд в обеспечение ценнобумажных обязательств»	276
5.8. СТРАТЕГИЯ «Приобретение недвижимости в активы венчурного фонда через закладные с последующей продажей инвесторам»	279
5.9. СТРАТЕГИЯ «Продажи закладных и приобретения недвижимости по договору об удовлетворении требований кредиторов»	284
5.10. СТРАТЕГИЯ «Комбинированное использование закладных, венчурного фонда и фонда финансирования строительства»	288

5.11. Оформление прав собственности на Инвестора при работе с закладными: от первичного до вторичного права	293
5.12. Порядок распределения инвестиционного дохода венчурного фонда среди участников	296
5.13. Кредитование Инвестора	298
5.14. Оплата доначисленных квадратных метров	299
5.15. Досрочный выход инвестора из договора (отказ от помещения)	299
5.16. Увеличение цены помещения	299
5.17. Замена помещения инвестором	300
5.18. Распространение на операции с залогом Закона Украины «О защите прав потребителей»	300
5.19. Инвесторы-нерезиденты	301
5.20. Налоговый учет хозяйственных операций с залогом	302

РАЗДЕЛ 6

ИНСТИТУТЫ СОВМЕСТНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ

6.1. Общая характеристика институтов совместного инвестирования	309
6.2. Венчурные фонды	310
6.3. Общее описание компании по управлению активами	313
6.4. Создание компании по управлению активами и венчурного фонда	313
6.5. СТРАТЕГИЯ «Инвестиционные сертификаты венчурного фонда на предъявителя»	318
6.6. СТРАТЕГИЯ «Инвестиционные сертификаты венчурного фонда (отношения с генеральными инвесторами — юридическими лицами)»	319
6.7. СТРАТЕГИЯ «Выкуп недвижимости в активы венчурного фонда»	320

РАЗДЕЛ 7

КРЕДИТНО-ДЕПОЗИТНЫЕ МЕХАНИЗМЫ

7.1. Введение в кредитно-деPOSITные механизмы	327
7.2. Законность применения кредитно-деPOSITных механизмов в строительстве	328
7.3. Целесообразность применения кредитно-деPOSITных механизмов в строительстве	329
7.4. Стратегии с применением кредитно-деPOSITных механизмов	330

РАЗДЕЛ 8

ДОГОВОРНЫЕ СТРАТЕГИИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

8.1. Стратегии использования совместной деятельности в отношениях застройщика и генерального инвестора	343
8.2. Стратегии использования простого товарищества как способа продажи строящейся недвижимости	355
8.3. Стратегии продажи имущественных прав на строящуюся недвижимость	365
8.4. Стратегии использования инвестиционных договоров (договоров паевого, долевого участия в строительстве)	366
8.5. Стратегии применения предварительных договоров купли-продажи недвижимости и их разновидностей	372
8.6. Стратегии применения договоров комиссии в строительстве	383

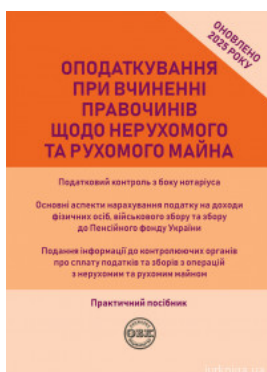
РАЗДЕЛ 9

КООПЕРАТИВЫ КАК СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

9.1. Введение в жилищно-строительную кооперацию	387
---	-----

9.2. Применение ЖСК для финансирования строительства жилья	388
9.3. Сфера применения ЖСК	390
9.4. Исходные данные для ЖСК	391
9.5. СТРАТЕГИЯ «Чудо-Механизм в действии»	391
 РАЗДЕЛ 10	
СТРАТЕГИИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ СРЕДСТВ В КОТТЕДЖНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО	403
ПОСЛЕСЛОВИЕ	443
 ОБРАЗЦЫ ДОКУМЕНТОВ	
Приложения к разделу 1 «Финансово-кредитные механизмы»	447
Приложения к разделу 2 «Целевые облигации»	479
Приложение к разделу 3 «Стратегии применения дисконтных облигаций»	512
Приложения к разделу 4 «Опционы»	554
Приложения к разделу 5 «Закладные»	567
Приложения к разделу 6 «Институты совместного инвестирования»	617
Приложения к разделу 7 «Кредитно-депозитные механизмы»	622
Приложения к разделу 8 «Договорные стратегии в строительстве»	633
Приложения к разделу 9 «Кооперативы как стратегический инструмент в строительстве»	666
Приложения к разделу 10 «Стратегии привлечения средств в коттеджное строительство»	683

Книги, які можуть вас зацікавити



Оподаткування при
вчиненні правочинів
щодо нерухомого та
рухомого майна

Перейти до галузі права
Фінансове право



Перейти на сайт →