



# РЕЙТИНГ НСКА

---

Рейтинг надежности новостроек

---

# НСКА

## **СОДЕРЖАНИЕ:**

I.	Введение: .....	3
1.	Ситуация на рынке долевого строительства .....	3
2.	Актуальность рейтинга .....	3
II.	Методология .....	4
1.	Критерий отбора объектов .....	4
2.	Источники информации для анализа .....	4
3.	Система показателей .....	4
4.	Рейтинговая шкала .....	6
III.	Приложение .....	8

## **I. Введение:**

### **1. Ситуация на рынке долевого строительства**

Ситуация на рынке долевого строительства в России давно уже приобрела масштабы социальной проблемы. Общее количество обманутых дольщиков в России по данным официальной статистики превышает 95 689 человек – это свыше 1000 проблемных объектов, что составляет около 10% общего количества строящихся объектов. По неофициальным данным эти цифры гораздо больше. По официальным данным только в Москве от 1800 до 6000 семей, которые можно отнести к категории «обманутых дольщиков», по информации на сайте «Однодольщики» их порядка 12 000 семей.

Официальные данные по Московской области – 39 проблемных объектов, тогда как на самом деле в регионе больше 150 проблемных объектов и 30 000 обманутых дольщиков (сайт «Однодольщики»).

### **2. Актуальность рейтинга**

Приобретение жилой недвижимости на стадии строительства – это всегда риск. Этот риск может быть связан как с опасностью банкротства непосредственных участников процесса строительства (застройщика, девелопера, подрядчика), срывом сроков строительства, так и внешними факторами (изменение ставок рефинансирования, конъюнктуры рынка, цен на стройматериалы). Совершая этот рискованный шаг, каждый покупатель должен собрать как можно больше достоверной, экспертной информации, чтобы сделать осознанный выбор и минимизировать на стадии покупки все возможные риски.

Рейтинг НСКА представляет собой уникальный подход к оценке объектов недвижимости. Он отражает экспертную оценку о вероятности своевременного и правомочного завершения строительства объекта и о способности застройщика выполнять свои финансовые обязательства (как текущие, так и возникающие в процессе реализации проекта.) перед дольщиками, кредиторами и контрагентами. Данный рейтинг представляет интерес как для застройщиков и девелоперов, с точки зрения получения конкурентного преимущества, так как и для покупателей недвижимости.

На рынке недвижимости ранее были попытки проведения рейтингов и введения методики оценки, но они были направлены на ранжирование застройщиков, оценке их экономических и финансовых показателей, а не на комплексную оценку объектов строительства и выявления вероятностей своевременного и правомочного их завершения.

Главной особенностью рейтинга НСКА является, то, что оценке подлежат непосредственно объекты строительства, а не только показатели, характеризующие застройщика, девелопера, подрядчика, анализ которых является только одним из показателей общей надежности и доходности объекта, но никак не единственным.

Целью присвоения рейтинга объектам является получение адекватного прогноза надежности объектов жилищного строительства (вероятности их успешного и своевременного завершения). Результаты рейтинга могут быть использованы при оценке инвестиционных рисков объектов.

НСКА было также разработано программное обеспечение/программный продукт, для проведения комплексного анализа объекта. Методика рейтинга базируется на структуре анализа информации перед заключением договора страхования от рисков недостроя.

## **II. Методология**

### **1. Критерий отбора объектов**

**Объекты оценки:** многоквартирные дома

**Территориальный охват:** Москва, Московская область

**Класс объектов:** жилье экономического класса

#### **Выборка объектов:**

1. Объекты анализируются в рамках текущей работы компании НСКА, в части проведения экспертизы и оказания услуг страхования (клиенты указывают объект)
2. Компания НСКА самостоятельно отбирает объекты для анализа в рамках указанных территорий

### **2. Источники информации для анализа**

При присвоении рейтинга анализируются данные:

- предоставленные застройщиками
- информация из открытых источников
- информация, полученная от других участников рынка
- результаты экспертной оценки.

### **3. Система показателей**

В общем виде, методика оценки объекта включает анализ четырех блоков, включающих более 60 показателей (более подробное описание показателей в Приложении)

#### **Параметры объекта**

1. Степень готовности
2. Показатель соответствия стадии строительства графику
3. Показатель объема финансирования к объему реализации
4. Наличие аккредитации объекта в банках на предмет ипотечного кредитования дольщиков.
5. Страховые гарантии
6. Оценка каналов розничных продаж
7. Нагрузка на проект за счет обременений
8. Нагрузка на проект за счет сетей
9. Конкурентное положение.

#### **Параметры застройщика (те же критерии по генподрядчику и девелоперу, при наличии)**

1. Опыт работы в жилищном строительстве (срок)
2. Опыт работы в жилищном строительстве (количество объектов)
3. Опыт работы в жилищном строительстве (кол-во построенных квадратных метров).
4. Опыт работы в жилищном строительстве ( факты задержек по сдаче объектов).
5. Опыт работы в жилищном строительстве (суммарное отставание по строящимся объектам на текущий момент)
6. Критерии, отражающие финансовое состояние застройщика.
  - 6.1. Наличие собственных средств
  - 6.2. Банки
  - 6.3. Наличие девелопера в проекте
  - 6.4. Наличие соинвесторов в проекте
  - 6.5. Долги

## 6.6. Соотношение привлеченных средств и объемов освоения

### Правовые факторы, влияющие на надежность объекта.

1. Схема продаж
2. Состояние исходно-разрешительной документации
  - 2.1. Земля
  - 2.2. Разрешение на строительство
  - 2.3. Инвестиционный контракт (если он предусмотрен нормативно правовой конструкцией проекта)
  - 2.4. Исполнение обременений по Инвестиционному контракту
  - 2.5. Регистрация договоров привлечения финансовых средств
  - 2.6. Коммуникации.

### Косвенные факторы

1. Наличие у застройщика собственной материально-технической базы;
2. Бренд и репутация застройщика;
3. Бренд и репутация учредителей и менеджмента застройщика;
4. Наличие страховой защиты по строительно-монтажным рискам на объекте;
5. Наличие публичной кредитной истории;
6. Наличие положительной/отрицательной информации об объекте в интернете и средствах массовой информации;
7. Наличие доли администрации в протоколе распределения жилой площади;
8. Наличие собственного офиса;
9. Наличие собственного отдела продаж;
10. Наличие административного ресурса;
11. Адекватность ценовой политики.

Технология присвоения рейтинга включает анализ взаимовлияния отдельных факторов и их весовых значений в зависимости от их состава и комбинации. Не всегда один и тот же параметр одинаково влияет на прогноз надежности объектов, реализуемых застройщиками разных организационно-структурных типов. Поэтому при присвоении рейтинга конкретному объекту, для него подбирается индивидуальный набор параметров и весов факторов влияния с учетом категории, к которой относится объект.

#### 4. Рейтинговая шкала

<b>AAA</b>	Абсолютная надежность
<b>AA</b>	Максимальная надежность
<b>A</b>	Очень высокая надежность
<b>BBB</b>	Высокая надежность
<b>BB</b>	Средняя надежность
<b>B</b>	Удовлетворительная надежность
<b>CCC</b>	Невысокая надежность
<b>CC</b>	Низкая надежность (непрогнозируемые риски)
<b>C</b>	Угроза дефолта

##### Класс AAA. Абсолютная надежность

Исключительно высокая надежность инвестиций в объект. Высокая степень готовности объекта и соответствие (опережение) графику строительства. Исключительно высокая вероятность своевременной или досрочной сдачи объекта. Застройщиком является девелоперская структура с диверсифицированным инвестиционным портфелем, безукоризненной репутацией и долгосрочным положительным опытом реализации аналогичных проектов. Отсутствие у застройщика и генподрядчика задержек по ранее сданным и находящимся в стадии строительства объектам. Генподрядчик имеет долгосрочный положительный опыт реализации аналогичных проектов. Наличие доступной достоверной информации об источниках и объемах финансирования строительства объекта, не подверженных влиянию внешних факторов и независимых от продаж. Исключительно высокая вероятность исполнения обязательств застройщика перед всеми контрагентами, кредиторами и другими участниками проекта, даже при возможных неблагоприятных изменениях макроэкономических и рыночных условий.

##### Класс AA. Максимальная надежность

Максимально высокая надежность инвестиций в объект. Средняя или высокая степень готовности объекта. Стадия строительства соответствует графику либо опережает график. Максимальная вероятность своевременной или досрочной сдачи объекта. Застройщиком является девелоперская структура с диверсифицированным инвестиционным портфелем, безукоризненной репутацией и долгосрочным положительным опытом реализации аналогичных проектов. Отсутствие у застройщика задержек по ранее сданным и находящимся в стадии строительства объектам. Генподрядчик имеет долгосрочный положительный опыт реализации аналогичных проектов. Наличие доступной достоверной информации об источниках и объемах финансирования строительства объекта независимых от продаж. Максимально высокая вероятность исполнения обязательств застройщика перед всеми контрагентами, кредиторами и другими участниками проекта, при отсутствии значительных неблагоприятных изменений макроэкономических и рыночных условий.

##### Класс A. Очень высокая надежность

Очень высокая надежность инвестиций в объект. Стадия строительства соответствует графику либо опережает график. Высокая вероятность своевременной или досрочной сдачи объекта. Застройщиком является девелоперская структура с диверсифицированным инвестиционным портфелем, безукоризненной репутацией и долгосрочным положительным опытом реализации аналогичных проектов. Отсутствие у застройщика задержек по ранее сданным и находящимся в стадии строительства объектам. Генподрядчик имеет опыт реализации аналогичных проектов. Наличие доступной достоверной информации об источниках и объемах финансирования строительства объекта, независимых от продаж. Высокая вероятность исполнения обязательств застройщика перед всеми контрагентами, кредиторами и другими участниками проекта, при стабильных макроэкономических и рыночных условиях.

##### Класс BBB. Высокая надежность

Высокая надежность инвестиций в объект. Стадия строительства соответствует графику. Отсутствие фактов отставания от графика строительства. Высокая вероятность своевременной

или досрочной сдачи объекта. Наличие девелопера в проекте. Положительная репутация застройщика, девелопера, генподрядчика и наличие положительного опыта реализации ими аналогичных проектов. Наличие достаточной информации от застройщика об источниках и объемах финансирования строительства объекта, независимых от продаж. Высокая вероятность исполнения обязательств застройщика перед всеми контрагентами, кредиторами и другими участниками проекта, при стабильных макроэкономических и рыночных условиях.

**Класс ВВ. Достаточная надежность**

Достаточно высокая надежность инвестиций в объект. Отсутствие фактов значительного отставания от графика строительства. Достаточно высокая вероятность своевременной сдачи объекта. Положительная репутация застройщика, девелопера (при наличии) либо генподрядчика и наличие положительного опыта реализации им (ими) аналогичных проектов. Застройщик предоставляет информацию об источниках и объемах финансирования строительства объекта, в том числе о динамике продаж. Вероятность исполнения обязательств застройщика перед всеми контрагентами, кредиторами и другими участниками проекта зависит от стадии проекта и степени возможных неблагоприятных изменений макроэкономических и рыночных условий.

**Класс В. Удовлетворительная надежность**

Повышенные риски инвестиций в объект. На объектах находящихся в ранней стадии строительства существует вероятность задержки строительства и переноса срока сдачи до 6 месяцев. Отсутствие у застройщика, девелопера (при наличии) и генподрядчика значительных задержек сдачи объектов. Отсутствие у застройщика опыта реализации аналогичных проектов. Объем информации, полученной от застройщика, об источниках и объемах финансирования строительства объекта, не позволяет в достаточной степени оценить их независимость от продаж. Вероятность исполнения обязательств застройщика перед всеми контрагентами, кредиторами и другими участниками проекта в значительной степени зависит от стадии проекта и степени возможных неблагоприятных изменений макроэкономических и рыночных условий.

**Класс ССС. Невысокая надежность**

Критический уровень рисков инвестиций. Отсутствие у застройщика опыта реализации аналогичных проектов. Высокая вероятность задержки сдачи объекта. Наличие факторов явно указывающих на вероятность возникновения финансовых затруднений у Застройщика, связанных с зависимостью финансирования строительства от продаж.

**Класс СС. Низкая надежность (непрогнозируемые риски)**

Инвестирование в объект не рекомендуется. Высокая вероятность задержки сдачи объекта на неопределенный срок вплоть до «замораживания» строительства. Наличие факторов, явно указывающих на отсутствие источников дальнейшего финансирования строительства объекта. Наличие факторов, свидетельствующих о высокой вероятности не исполнения Застройщиком финансовых обязательств перед кредиторами, контрагентами и дольщиками.

**Класс С. Угроза дефолта**

Риски максимальные. Высокая вероятность банкротства Застройщика. Долги застройщика явно превышают стоимость нереализованной части объекта. Строительство не ведется либо отставание от графика и степень готовности объекта таковы, что с высокой вероятности могут привести к невозможности завершения строительства и финансовой несостоятельности Застройщика.

### **III. Приложение**

**Перечень параметров, влияющих на прогноз надежности объекта строительства (вероятность успешного и своевременного завершения)**

#### **Параметры объекта**

**Вес данного параметра оценивается в пределах от 10 до 35%. Наибольший вес параметр имеет при анализе объектов непрозрачным высоко-рисковым составом участников проекта (недоступна или недостаточна информация о застройщике, генподрядчике, девелопере)**

1. **Степень готовности:** Параметр отражает влияние степени готовности объекта на вероятность успешного и своевременного завершения строительства. Чем выше степень готовности, тем надежнее объект.
2. **Показатель соответствия стадии строительства графику:** Параметр при прочих равных условиях отражает степень отставания от графика строительных работ. Чем больше отставание, тем больше вероятность срыва сроков строительства.
3. **Показатель объема финансирования к объему реализации:** Данный параметр показывает источники финансирования объекта и зависимость финансирования от реализации. Чем существеннее возможность финансирования объекта за счет собственных средств, тем выше надежность.
4. **Наличие аккредитации объекта в банках на предмет ипотечного кредитования дольщиков.** Чем больше банков предоставляют кредиты покупателям под залог прав требования на объект, тем он надежнее.
5. **Страховые гарантии.** Чем больше страховых компаний готовы страховать финансовые риски дольщиков на объекте, тем выше его надежность.
6. **Оценка каналов розничных продаж.** Данный фактор влияет на динамику реализации объекта. При прочих равных условиях более эффективная организация продаж положительно влияет на стабильность привлечения средств и вероятность успешного и своевременного завершения строительства объекта.
7. **Нагрузка на проект за счет обременений.** Данный параметр оказывает влияние на рентабельность проекта и позволяет оценить перспективы его успешного завершения. Чем выше нагрузка на проект в виде обременений, тем при прочих равных условиях ниже рентабельность и выше вероятность недостатка финансирования.
8. **Нагрузка на проект за счет сетей.** Данный параметр оказывает влияние на рентабельность проекта и позволяет оценить перспективы его успешного завершения. Чем выше нагрузка на проект за счет строительства и присоединения сетей, тем при прочих равных условиях ниже рентабельность и выше вероятность недостатка финансирования.
9. **Конкурентное положение.**

#### **Параметры застройщика (аналогичные критерии по генподрядчику и девелоперу, при наличии их в проекте)**

**Вес данного параметра по застройщику варьируется от 10 до 30%. Максимального значения вес параметра достигает, когда застройщик является и генподрядчиком и девелопером проекта.**

**Вес данного параметра по генподрядчику – в пределах от 5 до 20%. Максимального значения вес параметра достигает в ситуации, когда работы генподрядчика оплачиваются застройщиком долей прав на объект.**

**Вес данного параметра по девелоперу варьируется от 10 до 25%. Наибольший вес параметр достигает, когда девелопер является учредителем застройщика, а застройщик – компанией «одного объекта».**

1. Опыт работы в жилищном строительстве (срок). Данный параметр оказывает влияние на качество анализа и прогноза надежности. Чем дольше застройщик (генподрядчик) работает в жилищном строительстве, тем выше вероятность адекватной оценки его надежности.
2. Опыт работы в жилищном строительстве (количество объектов). Параметр влияет на качество анализа и прогноза надежности. Чем больше объектов построил застройщик, тем больше информации для анализа и выше вероятность адекватного прогноза по представленному объекту.
3. Опыт работы в жилищном строительстве (кол-во построенных квадратных метров). Данный параметр позволяет оценить категорию застройщика и масштабность его проектов. Чем больше объемов жилья сдает застройщик, тем выше при прочих равных условиях его надежность.
4. Опыт работы в жилищном строительстве ( факты задержек по сдаче объектов). Отражает историю сдачи завершенных объектов. Наличие и величина задержки сдачи оказывают влияние на прогноз своевременного завершения оцениваемого объекта. Чем меньшие задержки допускал застройщик, тем надежнее будет объект.
5. Опыт работы в жилищном строительстве (суммарное отставание по строящимся объектам на текущий момент). Параметр отражает наличие проблемных объектов у застройщика и степень глубины этих проблем. Наличие незначительных задержек по строящимся объектам, либо их отсутствие, при прочих равных условиях, позволяет считать таких застройщиков более надежными.
6. Критерии, отражающие финансовое состояние застройщика.
  - 6.1. Наличие собственных средств. Параметр отражает независимость застройщика от темпов продаж. Чем больше собственных средств, тем ниже риск приостановки финансирования при незапланированном сокращении продаж и, соответственно, выше вероятность своевременной сдачи объекта.
  - 6.2. Банки. Наличие кредитной линии в банке говорит о положительной оценке надежности застройщика и объекта специалистами банка и снижает риски зависимости финансирования от продаж.
  - 6.3. Наличие девелопера в проекте. Параметр определяет возможности внешнего и прямого финансирования объекта. Он так же отражает возможность застройщика отвечать активами в случае финансовой несостоятельности проекта. Чем больше возможности финансирования и чем больше юридически связан с объектом источник финансирования, тем надежнее объект.
  - 6.4. Наличие Соинвесторов в проекте. Параметр отражает интерес к объекту других профессиональных участников рынка (институциональных инвесторов), что в то же время является дополнительным инструментом финансирования и положительно влияет на надежность объекта.
  - 6.5. Долги. Параметр оказывает влияние на оценку финансовой устойчивости застройщика и вероятность завершения строительства без долгов. Чем менее значительна внешняя задолженность относительно стоимости объекта, тем выше его надежность.
  - 6.6. Соотношение привлеченных средств и объемов освоения. Параметр отражает риск возможного нецелевого использования средств, указывает на возможное наличие у застройщика забалансовых обязательств, либо свидетельствует об экономической несостоятельности проекта. Чем больше превышение привлеченных средств по отношению к стоимости реального объема строительства на момент оценки, тем ниже надежность объекта.

## Правовые факторы, влияющие на надежность объекта

**Вес данного параметра принимается от 5 до 15%. Наибольший вес параметр имеет в случае анализа объектов минимальной степени готовности (котлован).**

1. Схема продаж. Данный фактор при прочих равных условиях позволяет оценивать влияние на надежность рисков двойных продаж, рисков непрямого финансирования, юридических рисков формы договора. По степени влияния этих рисков наиболее надежной является продажа по договору участия в долевом строительстве по 214-ФЗ, наименее надежной – схема, при которой отсутствует прямое финансирование объекта дольщиками, либо его можно подтвердить только в судебном порядке.
2. Состояние исходно-разрешительной документации
  - 2.1 Земля. Фактор оказывает влияние на вероятность своевременного успешного завершения строительства объекта. У объектов, по которым земельные отношения оформлены и соответствуют ходу строительства, выше вероятность своевременного успешного завершения.
  - 2.2 Разрешение на строительство. Фактор отражает состояние исходно-разрешительной документации по объекту на момент проведения оценки рисков. Наличие разрешения на строительство с адекватным сроком действия положительно влияет на надежность объекта.
  - 2.3 Инвестиционный контракт (если он предусмотрен нормативно правовой конструкцией проекта). Данный фактор отражает состояние исходно-разрешительной документации по объекту на момент оценки рисков. Наличие инвестиционного контракта, его соответствие нормам законодательства и стадии реализации положительно влияет на надежность объекта.
  - 2.4 Исполнение обременений по Инвестиционному контракту. Параметр позволяет оценить риски не завершения реализации инвестиционного контракта. Чем меньше задолженность по исполнению обременений, тем выше надежность объекта.
  - 2.5 Регистрация договоров привлечения финансовых средств. Параметр оказывает влияние на риски возможных «двойных» продаж. Наличие регистрации договоров привлечения финансовых средств является фактором, положительно влияющим на надежность.
  - 2.6 Коммуникации. Наличие Т.У. и проектов по ним положительно влияют на перспективу успешного и своевременного завершения проекта.

## Косвенные факторы. Оцениваются по совокупному весу.

**Вес от 5 до 15% процентов в зависимости от состава и значений факторов.**

1. Наличие у застройщика собственной материально-технической базы;
2. Бренд и репутация застройщика;
3. Бренд и репутация учредителей и менеджмента застройщика;
4. Наличие страховой защиты по строительно-монтажным рискам на объекте;
5. Наличие публичной кредитной истории;
6. Наличие положительной/отрицательной информации об объекте в интернете и средствах массовой информации;
7. Наличие доли администрации в протоколе распределения жилой площади;
8. Наличие собственного офиса;
9. Наличие собственного отдела продаж;
10. Наличие административного ресурса;
11. Адекватность ценовой политики.