DEMONSTRATION OF MARKET-BASED RESIDENTIAL DEVELOPMENT

MAY 1995
ALMATY, KAZAKHSTAN

Prepared for the U.S. Agency for International Development
Bureau for Europe and the Newly Independent States
Office of Environment, Energy and Urban Development
Urban Development and Housing Office

By

Hemphill Consultants, Inc.

INTERNATIONAL CITY/COUNTY MANAGEMENT ASSOCIATION
USAID Contract No. CCS-0008-C-00-2056-00
Project No. 110-0008
Task Order No. 83
Shelter Sector Reform Project for
the Newly Independent States of the Former Soviet Union

TABLE OF CONTENTS

Page

I TRIP REPORT - SUMMARY 1
- A. Task 1 - Questionnaires 1
- B. Task 2 - Course Outline 1
- C. Task 3 - Development of Teaching Tools 1
- D. Task 4 - Course Instruction 1
- E. Task 5 - Meetings with Contacts 3
- F. Task 6 - Creation of Trust Account 3
- G. Task 7 - Government Support 3
- H. Task 8 - Course Materials 3

II. MEETINGS HELD 4

III. LESSONS LEARNED AND RECOMMENDATIONS 7

APPENDICES

Appendix A - *Homeownership Development Course* Outline
Hemphill Consultants, Inc., 19 May 1995 (English Only)

Appendix B - *Homeowner Development Course*, Table of Contents (English Only)

Appendix C - Basic Land Development Concept

Appendix D - Invitation to Participate in a Demonstration

Appendix E - Wallace Kaufman (Questionnaire)

Appendix F - Why Do You Qualify To Take This Course?

- Exhibit 1 - Profit and Loss Statement
- Exhibit 2 - Development Plan
- Exhibit 3 - Residential Development
- Exhibit 4 - Market Analysis Task List
- Exhibit 5 - Sample Site Analysis
- Exhibit 6 - Financial Analysis

Appendix G - Homeownership Development Course - Draft of Overhead Transparencies

Appendix H - *Density by Design*, (Video Script)

Appendix I - Table of Measurements

Appendix J - Preparing a Business Plan

Appendix K - Homeownership Course Daily Evaluation

Appendix L - Glossary of Terms

I. TRIP REPORT - SUMMARY

The Short Term Advisors on Real Estate Development completed the following Objective Tasks, which were required in the Scope of Work:

A. Task 1 - Questionnaires

Development Advisor prepared questionnaire and Resident Advisor Kaufman circulated and collected questionnaires from prospective students. Copies of the questionnaire with accompanying background material and cover letter in English and Russian are attached to this report.

B. Task 2 - Course Outline

Detailed course outline was prepared and reviewed and discussed with RA Kaufman and David Smith, Instructional Materials advisor. Field comments, specific instructional objectives and measurements were identified.

C. Task 3 - Development of Teaching Tools

Large scale teaching tools, pro-forma profit, and loss statement and pro-forma cash flow were prepared as principal teaching aids, together with student workbook: "Guide to a Business Plan", overhead slides, daily student evaluations, course observer forms, in English and Russian. Copies of all materials used are submitted with this report.

D. Task 4 - Course Instruction

Development Advisor taught the course. Morning sessions consisted of lectures accompanied by overhead slides and use of wall-mounted pro-forma P&L and Cash Flow exhibits based on a generic housing project. The topics of the daily lecture followed the sequence of overhead slides. Students' questions were invited and answered, regardless of whether or not they were directly relevant to specific course material.

Future English speaking instructors could also use Hemphill Consultants, Inc.'s *Outline of Homeownership Course*, which parallels organization of overhead slides. It is important to de-emphasize American numbers for prices and costs, and to concentrate on basic principles rather than specific examples. It will be necessary to solicit questions from individual students (i.e. to select "volunteers").

It is practically impossible to identify actual cases of development in the local area which illustrate the principles of real estate development in a market economy. The basic concepts of identifying a market need, and focusing on the needs and wants of customers, is foreign to the students' experience. Instructor must attempt to demonstrate effectiveness of

concepts while using evidence that is as close to the local culture as possible. Statistical examples of how more material success is achieved with one system rather than another was found to work the best.

Attached to this report are student's daily evaluations (Appendix ...). I have identified for each daily section of the course the topics which the students found most confusing. A majority of these sections had to do with the session devoted to determining a market need. In all fairness to the students, I found myself telling them to do market research without being able to suggest any sources for basic statistics. Government statistics were considered unavailable or non-existent. I suggested sampling procedures and extrapolation: "Follow your instinct and attempt to verify it with data".

Course observers felt that the second day session on site analysis was not useful because students had learned the information in school. This session, as all sessions, is related to meeting the market need, which is a concept difficult to convey. It is important to emphasize that the customer wants a community, an environment, more than just a structure.

The third day topic, *Financing Sources and Feasibility*, seemed to be generally understood in principle. I was surprised to discover that students found interim financing confusing. I emphasized the need to have binding contracts from purchasers before commencing construction of houses, in order to facilitate procuring interim financing, but apparently this idea was not communicated clearly. Without a title registration system and legislation enabling lenders to perfect security rights, mortgages are not possible. However, we spent time discussing the principles of mortgage financing in preparation for the future.

Day four, *Product Design and It's Relation to the Market* was well received. We showed the ULI film, *Density by Design*, as well as various overheads of floor plans. We attempted to demonstrate features that are more or less universally desired with regard to room relationships, circulation, furniture placement, privacy, views, light, etc. that could be incorporated into local development. We discussed the concept of trade-offs offered to customers in determining house budgets, and began a preliminary discussion of what constitutes quality.

Day five, *Operating, Marketing, and Selling the Project*, seemed to be understood by all participants. Emphasis was placed on predicting the level of activity before hiring staff. Some discussion was held regarding motivation, training, and compensating staff, while much time was spent focusing on quality as essentially consisting of giving the customer whatever he desires, rather than some abstract standard of construction. It was pointed out that quality is first determined in the design of the project and product, and requires properly controlled execution, as well as continuing good relations with the customer after he moves into the structure.

It was the original intention of the course instruction that each day the students would work on the portion of their workbook relating to the subject matter covered in the morning

sessions. As hard as we tried, we could not get the students to put pencil to paper each day. We informed them on the first day that we would expect a completed workbook business plan by the end of the fourth day, and that there would be a discussion of business plans and a test on the fifth day, but it did not happen. On the fifth day we did receive a few business plans. We conducted an oral test of the students based on the *Falk-Maslennikov Glossary of Housing and Real Estate Words*, and the students demonstrated a good understanding of the definitions asked. In fact, lively discussion ensued.

The number of attendees was not as large as hoped. Perhaps the requirement that each participant have control of or access to a piece of land caused this result. However, anecdotal evidence suggests that there are persons and institutions that have possible development sites, either as vacant land, unfinished buildings, or empty buildings, which might be suitable for conversion into housing. How to find them is a problem, and in fact, it would be better if they came looking for us for assistance, rather than our attempting to recruit them.

E. Task 5 - Meetings with Contacts

In addition to meeting with students who submitted business plans, Development Advisor met with numerous other contacts, including potential developers, government officials, and banks. A schedule of meetings and results follows later in this report.

F. Task 6 - Creation of Trust Account

Interaction with short-term advisor Brody was continuous, and she was especially helpful. Because of time constraints we were unable to spend time with short-term advisor Weis. We had a brief discussion with RA Kaufman and Barry Veret relating to depositing $150,000 in a trust account at a local bank for the express purpose of financing small scale residential development when an opportunity should arise. My suggestion for priority use of such funds would be:

1) Down payment assistance;
2) Construction loan to developer;
3) Infrastructure loan to developer limited to infrastructure installation.

G. Task 7 - Government Support

As you will see from schedule of meetings which follows, governmental support was uneven, at best. It ranged from absolute pessimism to promises of active support. By the time I left Almaty, it was too soon for any offers of help to materialize.

H. Task 8 - Course Materials

It is intended that Development Advisor meet with Instructional Materials Advisor week of May 1, 1995 to make revisions required in course materials.

II. MEETINGS HELD

Saturday, March 25

Soon after my arrival I met with RA Kaufman for a tour of the city, including examples of single family housing construction designed for upper-income clients, as well as finished and unfinished apartment buildings. The workmanship was uniformly bad, and the planning and technology was either non-existent or outmoded.

Sunday, March 26

Viewed *Density by Design*, dubbed in Russian, and gathered course materials. Conducted class Monday through Friday. Room arrangement was satisfactory, students were attentive.

Monday, April 3 & Tuesday, April 4

Contacted:

1) Galimov, First Deputy Minister of the Ministry of Construction. His initial reaction was that the cost to construct new or to finish unfinished buildings was greater than possible sales price, so concepts are not feasible. However he promised to research the situation for buildings which might be finished and sold.

2) Zhilstroi Bank: Amentiev Zhanybeck, First Deputy, Albina Kondratienko, Deputy, and Bolat Abdullin, Chief of Construction Lending. We suggested joint venture between developer and Bank and City. City provides unfinished building, Bank lends funds to complete, makes mortgage loan for purchaser, purchaser pays some cash, developer splits profit with City and Bank. They'll consider.

3) "Vic", Developer. "Vic" was a student participant. We inspected buildings built and houses under construction by his firm. He has access to adjacent property, and appears to have construction capability. He promised a business plan.

Wednesday, April 5 through Friday, April 7

Conducted the *Homeownership Course* four hours each day for students at the Academy of Architecture and Construction. Students were somewhat more involved in the material and I was able to elicit some discussion from time to time. In the afternoons, I continued to meet contacts, ably assisted by Marilyn Brody when her busy schedule allowed:

4) Gabdullin, Ministry of Construction. Gabdullin was a student participant and filled out a business plan. However, it was only hypothetical. In fact he has access to five building lots, four of which have been sold, and on which he will build four houses. He plans on receiving 55% of the $200,000 selling price in cash from each purchaser, and the remaining 45% in the form of a five year note. He intends to build the fifth house with the cash received and sell it, as his profit.

5) Boris Morosov, Deputy of Turan Bank. He is a former builder and would like to finance construction and make mortgages, but says that present interest rate conditions make it impossible. Good contact for future.

6) Fred Hodder, Rachel Lindell, of the Central Asian-American Enterprise Fund. They are just getting started and are pursuing lease-back deals. If a business plan for a real estate deal was brought to them, I believe they would consider it.

7) Krea Kalova, Education Ministry. Representative of cooperative made up of staff members who are building own houses. Will produce business plan for their developer.

8) Met with an executive committee forming the Association of Realtors, and helped Marilyn Brody prepare them for forthcoming Lippincott visit. One of them will produce business plan prior to that visit.

9) Alzhon (broker). Alzhon took us on a tour of *Kamienka*, a region where individuals are building large single family houses without infrastructure. We also visited a former hostel in a good location, which could be converted into apartments. He promised research into the ownership of the building.

10) Sergazin, Almaty City Government. Sergazin has been to Salt Lake City and appears friendly and cooperative. We met with him twice and he promised to discuss with the Deputy Mayor the topic of identifying a specific unfinished building for a demonstration project.

11) Almaty Chief Architect, Baimagambietov. He saw us briefly and said he would contact the Deputy Mayor on our behalf. (Rick Gaynor frequently works with Deputy Mayor).

12) Wimpey Construction Ltd, Seitjan Ermekbayev. Seitjan also represents LLC Abela Enterprises and is looking for development opportunities in Almaty. He was enthusiastic about housing opportunities and was going to emphasize the subject when he visited the London headquarters May 1, 1995.

13) Almaty Stroi Invest, State Developer. Purports to be a private firm, architect, and contractor. Owner was sophisticated, aware of present problems, and agreed to prepare a business plan for a specific building.

15) PMK Developer, Karimov. Former government contractor, built hospitals, museums, housing, schools. He currently employs 280 people, and has land and access to unfinished buildings.

15) State Developer, Chormakov. Another enterprise apparently still connected with the government. He liked the idea of forming a partnership to complete unfinished buildings, and may respond.

16) Basis, Developer, Yuri D. Kholodov. Is located in a substantial office building, and is tied in with the government. He has "packages" of apartments and houses which he felt might work with our idea, and he may submit a business plan.

17) Orgkapstroi, Developer. Is the largest developer in city (recommended by Sergazin) and is building a luxury priced apartment. Possesses land and buildings.

18) International Chamber of Business in Almaty. Networked with the members at a breakfast meeting, and heard the U.S. Ambassador speak. It would be useful for ICMA to join this group, if it is not too expensive, because it is possible to make may contacts.

19) Chevron Oil, Bruce Kososki. Visited a new home built for Kososki with builder Marash. It is an expensive, elaborate house on the outskirts of the city. Marash has 10 prospects for additional houses, has "no trouble" getting land, and is well connected.

20) U.S. Embassy, Van Dreal. U.S. Government is intending to build 46 various-size homes for embassy staff. Discussed with Van Dreal, officer in charge, possible "coaching" role of ICMA, if local developer was to be involved, to provide training and to insure responsibility. Van Dreal was open to the idea.

21) Ministry of Construction, Tlegenov. Was a workshop participant, and produced a hypothetical business plan. He is familiar with ICMA, offers to be helpful, and knows potential developers.

22) State Company of Commercial Developers of Almaty Region, Chormakov, Amanzhol. This company is connected with the Oblast, knows of available land, was enthusiastic, and wants to produce a business plan.

23) ABN-AMRO, Aidar Akhmetov. Young resident of Almaty, good English. Will be on the lookout for bank customers who either have access to land or who might be potential developers.

24) Department of Capital Construction Oblast Administration, Alexander Geyer & Kanabai Nukerbayev. Have built buildings for the Oblast Administration, and is still government-controlled. Liked our idea and may respond.

25) European Bank for Reconstruction and Development, Michel Marias. French, new in Almaty. EBRD has a special office in London to deal with housing. I believe he would respond to a sensible business plan for residential development.

26) Altyn Besic, Developer. Has land near Diplomat Village development. I inspected the land and the preliminary drawings. Altyn Besic principals were participants in workshop. They promised a business plan and we may yet receive it.

27) Surgeon, Head of Institute, friend of "Vic". Unfortunately I did not record name. He has land in a good location and wants to develop it. One parcel consists of four hectares, the other, of forty-five hectares. "Vic" will submit a business plan.

28) Harbert Co., Frank Thomas. Harbert renovated the U.S. Embassy for $52,000,000. Thomas is staying in area to find additional work. No interest in housing but has many contacts.

29) International Executive Service Corps, Morris Levy. Morris has had an assignment in Bishkek, working with a Kyrgyz developer, and has coached him in the preparation of a business plan for the completion of four unfinished apartment buildings totalling approximately 200 dwelling units.

Most of the meetings that were held resulted in positive indications that some sort of business plan, or at least a development idea, would subsequently be submitted to the ICMA office in Almaty. All prospects were documented and gone over with Advisors Kaufman and Brody, and follow-up will take place.

III. LESSONS LEARNED AND RECOMMENDATIONS

The course materials used were excellent and well developed by Instructional Materials Advisor Smith. A complete set of materials including wall exhibits and transparencies was left with ICMA staff in Almaty. It was expected that students would follow any instructions given, inasmuch as they are used to strong direction and examination. It is my belief that the concept of an individual actually identifying a goal and planning for it was foreign to their conditioning. In addition to their unfamiliarity with such a process, much of the data requested was simply not available. Despite the fact that the students did not fill out their workbooks daily, or perhaps because of it, I believe additional basic education would be useful and, eventually, fruitful.

With reference to meetings held, they fall into three categories: potential developers, banks, and governmental or quasi governmental entities. Some developers were more "hungry" than others. Many simply asked what we could do for them, with particular emphasis on asking for capital. Somewhere in Almaty is a developer who is aggressive enough to make the necessary moves to produce a development situation. The task is to find him or, ideally, he would find us.

The various banks that were contacted were amenable to the idea of financing development, but present-day economic conditions provide better alternatives for investment. The need for macro-economic reform and reduction of pervasive governmental corruption is obvious.

Most government officials were receptive, or at least friendly, but intent on protecting their own turf as well as following orders from above. Somehow, government decision makers must be persuaded that it is in their own self interest to assist in the formation of a private real estate development industry and a private housing market.

The best reason for hope of success in the creation of a private development industry comes from the activities of IESC's Morris Levy in conjunction with the ICMA office in Bishkek. In that situation, IESC was approached by a potential developer who had purchased four buildings totalling 200 units. Through advice and counsel, Levy and ICMA coached the developer in the preparation of a business plan and loan request which stands a good chance of being favorably received by a lender. If the project is approved and goes forward, continuous monitoring will be required to assist the developer in producing a successful project.

There is a tremendous need and demand for housing in Almaty as well as other parts of Kazakhstan, and there are great opportunities for the creation of a private home ownership development industry. The "payoff" is threefold:

1) The creation of a huge economic "engine" analogous, but not identical, to that in the United States;
2) While a huge industry, housing development is the quintessential small business requiring entrepreneurial skills;
3) The product of the industry, home ownership, is of essential value to the stability of a democratic society.

In summary, I recommend that continued educational efforts be undertaken to prepare the ground for future residential development when and if political, legal and economic conditions improve. The ICMA staff is on the look-out for a potential development and development opportunity. When one surfaces, action should be taken to produce a demonstration "on the ground" project which can be replicated on a larger scale.

Appendix A - *Homeownership Development Course* Outline

HEMPHILL CONSULTANTS INC.

JAMES D. HEMPHILL
P.O. BOX 2386
GLENVIEW, IL 60025

PH 708-486-0007
FAX 708-486-0008

February 19, 1995

HOMEOWNERSHIP DEVELOPMENT COURSE

Purpose of the course:

To outline and explicate the development process, and to enable participants to produce a business plan for the development of a specific property. At the end of the course participants will submit their individual business plan and take a final examination covering definitions of terms and other content.

Methodology of the course:

A generic case study of development will be used. Principles illustrated by the generic case study will be applied to individual situations.

Organization of the course:

The five day course will be divided into five parts as follows:

1) Market analysis and feasibility
2) Site selection and analysis
3) Financing sources and feasibility
4) Product types and relation to market
5) Operation, marketing and selling of the project

Morning sessions will be devoted to presentation of materials relating to 1)-5) above. Afternoon sessions will include periods for application to individual business planning of the information presented, small group consideration of problems encountered, and an open question period.

By Friday morning all participants will submit individual business plan, and three will be selected at random to be presented Friday afternoon. A final examination will follow.

Course content outline:

Introduction

- Importance of Homeownership Industry
  - Example: USA Huge Industry made up of small independent enterprises. Of 1,000,000 homes produced annually, 800,000 produced by firms which produce less than 15 in a year.
  - Market Value of Privately Owned Housing is 40% of all privately owned Capital in USA
  - Market Value of Private Housing is 1.8 times Annual Disposable Income
  - Private Housing Construction contributes 5% of GNP plus Ramifications throughout Economy.
- The Development Team
  - Developer
  - Land Planner
  - Engineer
  - Attorney

HEMPHILL CONSULTANTS INC.

JAMES D. HEMPHILL
P.O. BOX 2386
GLENVIEW, IL 60025

PH 708-486-00
FAX 708-486-00

The Development Team (continued)
- Accountant
- Architect
- Market Researcher
- Financier
- Contractor Sub Contractor
- Sales Manager
- Landscaper

Profit and Loss Statement Exhibit A
Cash Flow Feasibility Projection Exhibit B
- Assumptions and Definitions
- Cost Component Percentages Exhibit C

1) Market analysis and feasibility
   - A) Purposes:
     1) To understand housing supply, demand, absorption rate in a given geographical area.
     2) To determine both a chosen target market and what kind of development and home to provide.
     3) To acquire a specialized knowledge of the market, for example, regional preferences and lifestyle characteristics of targeted buyers.
     4) To provide information that helps sell the project to investors and lenders.
   - B) Types of market studies
     1) General, i.e. nature of the marketplace, competition, economic influences.
     2) Demand based: target market, existing, future, what percent can be attracted, price range, etc., as well as constraints: regulatory, physical, economic etc.
     3) Supply based: activity and trends in the marketplace, competitive and potentially competitive developments.
   - C) Market analysis check list; see attached appendix D.
   - D) Sources of market information
     1) Local government
     2) professional associations
     3) local "in-house" door to door questioning.
   - E) When to study the market
     1) Before purchase land, or before design product to determine feasibility, to identify best type of buyer to target.
     2) During build-out and sales to solve problems or enhance absorption.
     3) After project completion to evaluate effectiveness and refine future decisions.
   - F) Importance of Market Analysis
     1) Knowing your market is essential to the development process.

HEMPHILL CONSULTANTS INC.

JAMES D. HEMPHILL
P.O. BOX 2386
GLENVIEW, IL 60025

PH 708-486-0007
FAX 708-486-0008

F) Importance of Market Analysis (continued)
  2) The development plan is based on market information and its relationship to physical, financial and political conditions.
  3) Investors and lenders generally require a formal market study as a basis for assessing risk.
  4) Builders need to perform preliminary analyses to decide whether they should pursue a project.
  5) Market research can reduce the risk inherent in real estate development. It takes time and discipline. If managed properly, market analysis can be of assistance during the development process, from project conception to closing the last escrow.

2) Site selection and analysis
  A) Two approaches to site selection
    1) Development idea in search of a site
    2) Site in search of a master plan concept
  B) Three Types of Site Characteristics
    1) Physical factors
      Geotechnical conditions
      Topographical conditions
      Site features
      Hazards
      Improvements
      Site history
    2) Legal and political factors
      zoning
      growth management
      comprehensive land use plan
      subdivision ordinances
      contiguous property
      overlapping regulations
      political factors
    3) Off-site factors
      Negative off-site factors.
  C) Site Analysis
    1) gathering additional data
      project design
      project costs
    2) Site analysis tools
      Current maps
      Drawings and Tests
      Land Survey
    3) Physical Factors
      Topography
      Soils and subsurface conditions
      Hydrology and Drainage Requirements
      Stormwater runoff

HEMPHILL CONSULTANTS INC.

JAMES D. HEMPHILL
P.O. BOX 2386
GLENVIEW, IL 60025

PH 708-486-00
FAX 708-486-00

C) Site Analysis (continued)
- 4) Site Features
  - Project Opportunities
  - Project Constraints
- 5) Regulatory Requirements
  - Zoning
  - Subdivision Review Process
  - Building Codes
- 6) Off-Site Features
  - Streets and sidewalks
  - Utilities
- 7) Applying Site Analysis to the Master Plan
  - Producing Multiple Solutions
  - Selecting a Final Concept

D) Land Development Checklist Appendix E attached

3) Financial Sources and Feasibility
- A) Organization for Acquisition and Sale
  - Sole Proprietorship
  - General Partnership
  - Corporation
- B) Methods for Acquisition
  - Standard Land Purchase Contract
  - Contingency Contract
  - Option or Option Contract
  - Land Installment Contract
  - Phased Land Purchase Contract
- C) Private Sector Financing Alternatives
  - Financing Phases
  - Financing Land Acquisition
    - Purchase Money Mortgage
    - Purchase Option
    - Long Term Lease plus Option
    - Joint Venture
    - Interim Land Loans
  - Land Development Financing
  - Construction Financing
    - Sources of Construction Financing
    - Characteristics of Construction Financing
    - Risks of Construction Lending
    - Loan Disbursements
  - The Take-out Commitment
    - Commitment Duration
    - Commitment Rate
    - Commitment Cost
    - Special Commitment Terms
    - Sources of Commitment Funds
  - Interim Financing

HEMPHILL CONSULTANTS INC.

JAMES D. HEMPHILL
P.O. BOX 2386
GLENVIEW, IL 60025

PH 708-486-0007
FAX 708-486-0008

C) Private Sector Financing Alternatives (continued)
- Sale and Leaseback Transactions
  - Advantages
  - Disadvantages
  - Equity Financing
    - Joint Ventures
    - Syndications

D) Public Financing Alternatives
- Revenue Bonds
- Housing Finance Agencies
- Tax Increment Financing
- Tax Abatement Financing

E) Selecting a Lender and Preparing a Loan Application
- Selecting the Lender
- Types of Lending Institutions
  - Commercial Banks
  - Other?
- Packaging the Loan Submission
  - Cover Letter
  - Loan Summary
  - The Borrower
  - Market Data
  - Project Data
  - Financial Proformas

F) Financial Analysis Check List Exhibit F

4) Product Types and Relation to Market

A) What The Buyer Wants

B) General Design Issues To Decide
- Density of Units
- Attached or Detached
- Form of Ownership
- Square Footage
- Single or Multiple Stories
- Architectural Style
- Number and Type of Interior Spaces
- Amount of Private Outdoor Space
- Maintenance Requirements for Outdoor Space

C) Density and Pattern
- Single Family Detached, Large Lot
- Single Family Detached, Small Lot
  - Modified Grid
  - Garden or Patio Homes
  - Zero Lot Line Plan
  - Clustering
  - Special Design Considerations for all above

HEMPHILL CONSULTANTS INC.

JAMES D. HEMPHILL
P.O. BOX 2386
GLENVIEW, IL 60025

PH 708-486-000
FAX 708-486-000

C) Density and Pattern (continued)
  Attached
    Duplex, Triplex, Fourplex
    Townhouses
    Midrises and Highrises
    Special Design Considerations for all above
D) Matching the Target Market's Demands to Housing Types
  Style Preferences
  Regional Preferences
  Site Characteristics
  Climate
  Solar Orientation
  Homebuyer's Identity
E) Planning as the key to Success

5) Marketing, Selling and Operation of the Project
A) Use the Market Research
  Determine the Position of the Subject Property within the competitive Market Area
B) Realistically project absorption based on analysis of region's demand for and supply of housing
C) Staff up for projected activity level
D) Market Strategy
  Overall Concept of the Community
  Target Markets and Best Way to Reach Them
  Exact Sizes, Prices, Mix of Units
  Merchandising, Advertising, Promotion
  Budget all Costs
E) Merchandising
  Sales Office
  Model - Furnished?
  Finished Landscaping
  Entrance to Project
  Completed Environment
F) Promotion
  Public Relations
    Press
    Community
    Direct Mail
    Events - Grand Opening
G) Advertising
  Purpose: To Deliver Prospects
  Theme
  Media
    Newspapers
    Radio
    Television
    Signs

HEMPHILL CONSULTANTS INC.

JAMES D. HEMPHILL
P.O. BOX 2386
GLENVIEW, IL 60025

PH 708-486-0007
FAX 708-486-0008

H) Sales Management
- In House
- Brokers
- Training of salespersons
- Motivation of salespersons
- Follow up procedures

I) Marketing Budget
- Predict sales - closings
- Estimate costs
  - Merchandising,Promotion, Advertising, Management
- Monitoring results

J) Construction Guarantees
- Important present and future marketing tool
- Voluntary
- Insurance
- Warranty Laws

K) Construction Management
- Employee Relations
- Subcontractor Relations
- Quality Control
- Method of Payment
- Team Building

Summary of Development Process

Appendix B - *Homeowner Development Course*
Table of Contents (English Only)

Homeownership Development Course
SuggestedTable of Contents for Student Guide

DAY 1: INTRODUCTION and MARKET ANALYSIS AND FEASIBILITY
- Organization of the Course
- Day's Outline
- Profit and Loss Statement (Exhibit A)
- Cash Flow Feasibility Projection (Exhibit B)
- Cost Component Projections (Exhibit C)
- Market Analysis Checklist (Exhibit D)
- Other Summary Information?
- Preparing a Business Plan worksheet #1

DAY 2: SITE SELECTION AND ANALYSIS
- Day's Outline
- Land Development Checklist (Exhibit E)
- Other Summary Information?
- Preparing a Business Plan worksheet #2

DAY 3: FINANCING SOURCES AND FEASIBILITY
- Day's Outline
- Financial Analysis Checklist (Exhibit F)
- Other Summary Information?
- Preparing a Business Plan worksheet #3

DAY 4: PRODUCT TYPES AND RELATION TO MARKET
- Day's Outline
- Summary Information?
- Preparing a Business Plan worksheet #4

DAY 5: MARKETING, SELLING, AND OPERATING THE PROJECT
- Day's Outline
- Summary Information?
- Preparing a Business Plan worksheet #5

APPENDIX
- Glossary of Terms

8

Appendix C - Basic Land Development Concept

Basic Land Development Concept

Purpose
The Basic Land Development project will result in 1) GORKOMZEM auctioning residential ground, 2) developers purchasing and developing single family lots, with foundations, utilities and communication lines, and 3) developers selling the lots to individual property owners.

Options and Role of GORKOMZEM
Gorkomzem will provide the land for residential development, via the auction process. Developers payment options can include cash at settlement, deferred payment via a contract sale, or financing from a bank.

Gorkomzem can facilitate the process by providing access to communal services comprised of sewer, water, gas, electricity, roads and telephone.

Activities of ICMA
Collect and organize data on construction costs, as well as transaction fees, taxes and legal processes.

Advertise for, identify and advise developers, builders and contractors, who are either 1) interested in developing lots to the "zero level" (with foundations) or 2) control land potentially suitable for building single family dwellings.

Help produce business plans for those individuals with subdivision plans that meet minimum criteria, including location, size, and access to utilities.

Assist the developers, builders and contractors in marketing and presenting the business plans to banks for financing both the commercial development stage and the individual mortgage financing stage.

Assist and train the bankers in reviewing development proposals and individual's creditworthiness for financing.

Assist the developers in either pre-selling or marketing the finished lots (or if there is demand, finished houses) to individual purchasers.

Train developers, builders and contractors in the process of developing a subdivision, and using new building materials and building practices.

ICMA is an American organization, working under the USAID umbrella, advising the people of Kazakhstan on how to create good conditions for building construction. We are recommending ways that banks, developers, and builders can operate profitably with new building techniques and with the least interference from government, taxes, regulations.

Основная концепция застройки территории

Цель

Осуществление проекта по застройке территории приведет к тому, что:
1) Горкомзем будет выставлять на аукцион участки под жилую застройку;
2) застройщики будут покупать и застраивать участки для индивидуальных домов, включая фундамент и коммуникации;
3) застройщики будут продавать участки отдельным собственникам.

Варианты оплаты и роль Горкомзема

Горкомзем предоставит участки для жилищного строительства через аукционы. Варианты оплаты для застройщика включают оплату наличными по достижении соглашения, отсроченный платеж в случае продажи по контракту или финансирование банком.

Горкомзем может облегчить процесс путем предоставления доступа к инженерным коммуникациям таким, как водопроводные, канализационные и электрические сети, дороги и телефонные коммуникации.

Деятельность ICMA

Сбор и систематизация данных по стоимости строительства, а также по размеру комиссионных, налогов, а также по связанным с этим юридическим процедурам.

Рекламировать, определять и оказывать консультации застройщикам, строителям подрядчикам, которые 1) заинтересованы в застройке участков "с нуля" (с фундамента) или 2) заинтересованы в том, чтобы держать под контролем участки, потенциально подходящие для строительства индивидуальных домов.

Помогать в составлении бизнес планов тем лицам, которые имеют территорию, разбитую на участки, которые соответствуют основным критериям, включая местоположение, размер и доступ к коммуникациям.

Помогать застройщикам, строителям и подрядчикам в маркетинге и представлении бизнес планов в банки для получения финансирования как на этапе коммерческой застройки, так и на этапе ипотечного кредитования частных лиц.

Помогать банковским работникам, а также обучать их рассматривать предложения по застройке и определять кредитоспособность частных лиц.

Помогать застройщикам по предварительной продаже или маркетингу готовых участков (или готовых домов при наличии спроса) отдельным покупателям.

Проводить обучение застройщиков, строителей и подрядчиков в процессе застройки участка, а также по использованию строительных материалов и строительных технологий.

ICMA – это американская организация, деятельность которой направляется Агентством США по международному развитию (ЮСАИД), и которая оказывает помощь Казахстану по созданию благоприятных условий для строительства. Мы даем рекомендации относительно того, как банки, застройщики и строители могут успешно работать и извлекать прибыль, используя новейшие строительные технологии, а также при минимальном вмешательстве со стороны государства, налоговых служб и регулирующих органов.

EXHIBIT B: Development Plan Cash Flow Statement

	6th Quarter		7th Quarter		8th Quarter		9th Quarter		10th Quarter		TOTAL	
		$		$		$		$		$		$
PROJECT REVENUES												
Units Closed												
Average Sale Price per Unit												
Gross Sales Revenues												
Less: Sales Comm.,Closing (2%)												
TOTAL NET REVENUES												
PROJECT COSTS												
Land Acquisition												
Planning, Engineering, Design												
Site Improvements												
Direct House Construction												
Indirect House Construction and Fees												
Marketing												
General Overhead (3%)												
Property Taxes												
TOTAL COSTS												
NET CASH FLOW PRE FINANCING												
FINANCING CASH FLOW												
LAND LOAN												
Loan Disbursements												
Interest Due and Paid												
Loan Repayments												
Land Loan Net Cash Flow												
CONSTRUCTION LOAN												
Commitment Fee												
Loan Disbursements												
Loan Repayments												
Construction Loan Net Cash Flow												
NET CASH FLOW TO DEVELOPER												

EXHIBIT B: Development Plan Cash Flow Statement

	1st Quarter		2nd Quarter		3rd Quarter		4th Quarter		5th Quarter	
		$		$		$		$		$
PROJECT REVENUES										
Units Closed										
Average Sale Price per Unit										
Gross Sales Revenues										
Less: Sales Commissions + Closing Costs (2%)										
TOTAL NET REVENUES										
PROJECT COSTS										
Land Acquisition										
Planning, Engineering, Design										
Site Improvements										
Direct House Construction										
Indirect House Construction and Fees										
Marketing										
General Overhead (3%)										
Property Taxes										
TOTAL COSTS										
NET CASH FLOW BEFORE FINANCING										
FINANCING CASH FLOW										
LAND LOAN										
Loan Disbursements										
Interest Due and Paid										
Loan Repayments										
Land Loan Net Cash Flow										
CONSTRUCTION LOAN										
Commitment Fee										
Loan Disbursements										
Loan Repayments										
Construction Loan Net Cash Flow										

ПРИЛОЖЕНИЕ А. Расчет предполагаемых доходов и потерь

	Ваш проект количество за количество домов	$ на планируемое строительство 86 неприлегающих частных домов в США
ДОХОДЫ ОТ ПРОЕКТА		
Доходы от продаж (без вычетов)		$13,290,000
Минус: комиссионные за продажу и расходы за оформление сделки (2%)		($265,800)
Чистая выручка		**$13,024,200**
СТОИМОСТЬ ПРОЕКТА		
Приобретение земли		($1,652,000)
Планирование, проектно-конструкторские работы		($570,473)
Подготовка площадки		($1,353,000)
Прямые затраты на строительство		($5,510,000)
Косвенные затраты на строительство		($644,000)
Затраты на маркетинг		($584,571)
Общие накладные расходы		($398,700)
Налог на недвижимость		($22,750)
ИТОГО: ОБЩАЯ СТОИМОСТЬ		**($10,735,494)**
ИТОГО: ДЕНЕЖНЫЕ ПОСТУПЛЕНИЯ (БЕЗ ВЫЧЕТОВ НА ФИНАНСИРОВАНИЕ)		**$2,288,706**
Стоимость финансирования:		
Процент по земельной ссуде		($179,175)
Проценты и платежи по ссуде на строительство		($659,211)
Общие расходы на финансирование		**($838,386)**
Чистый доход или прибыль		**$1,450,320**
ОЖИДАЕМАЯ ОТДАЧА		
Прибыль за один дом		**$16,864**
Процентное отношение прибыли к доходу от продажи (без вычетов)		**10.91%**
Процентное отношение прибыли к первоначально вложенному собственному капиталу		**126.04%**

EXHIBIT A Profit and Loss Statement

	Your Project # of hectares # of houses	* for proposed development re single-family detached houses in the U.S
PROJECT REVENUES		
Gross Sales Revenues		$13,290,000
Less: Sales Commissions + Closing Costs (2%)		($265,800)
Net Revenues		$13,024,200
PROJECT COSTS		
Land Acquisition		($1,652,000)
Planning, Engineering, Design		($570,473)
Site Improvements		($1,353,000)
Direct House Construction		($5,510,000)
Indirect House Construction and Fees		($644,000)
Marketing		($584,571)
General Overhead		($398,700)
Property Taxes		($22,750)
TOTAL COSTS		**($10,735,494)**
NET CASH FLOW BEFORE FINANCING		**$2,288,706**
Financing Costs:		
Land Loan Interest		($179,175)
Construction Loan Interest and Fees		($659,211)
Total Financing Costs		**($838,386)**
Net Income or Profit		**$1,450,320**
SCHEDULE OF RETURNS		
Profit Per Unit		**$16,864**
Profit as % of Gross Sales Revenue		**10.91%**
Profit as % of Initial Equity Invested		**126.04%**

МАРКЕТИНГ

1. Кто будет заниматься сбытом?
   а) Вы или ваша компания
   б) брокер или группа брокеров
   в) местная администрация

2. Как Вы собираетесь проводить маркетинг (какие рекламные средства и способы будут использоваться, чтобы убедить клиента совершить покупку)?

_____

_____

3. Собираетесь ли Вы предоставлять какие-либо гарантии покупателю? Если да, то какие:

_____

_____

ФИНАНСИРОВАНИЕ

1. Где Вы собираетесь получить деньги на застройку?
   а) буду использовать имеющиеся средства
   б) получу ссуду в банке или в государственной организации
   в) привлечение инвесторов
   г) другие источники (пожалуйста, укажите)
   д) сочетание ___)_, ___)__, и ___)__ указанных выше.

2. Как Вы собираетесь оплачивать непредвиденные расходы на строительство?
_____
_____

3. Как ваши покупатели будут расплачиваться за участок или дом?
   а) наличными
   б) банковской или иной ссудой
   в) продажа в кредит

4. Можете ли Вы составить бизнес план с указанием своих затрат, предполагаемых продаж, срока выплаты ссуды и начала денежных поступлений?
_____
_____

ПРЕДМЕТ ПРОДАЖИ

1. Что Вы будете строить? (Какого размера будут участки, дома, и т.д.)
_____
_____

2. Как будет осуществляться строительство?
   а) силами своей строительной бригады
   б) с помощью генерального подрядчика
   в) вы будете выступать в качестве генерального подрядчика и приглашать субподрядчиков
   г) другой способ

3. Какие типы конструкций будете использовать?
   а) кирпичный
   б) монолитный
   в) панельный (бетонные панели)
   г) деревянный или металлический каркасы
   д) любой тип сборных домов

4. Тип здания:
   а) дом для одной семьи
   б) дом для нескольких семей
   в) многоквартирный дом

_____ _____ _____

7. Какие особенности могли бы быть у такого дома (н-р: баня, паркет, совмещенный санузел, и т.д.)?

_____

8. С какими трудностями Вы можете столкнуться (н-р: форма массива, повышенная сейсмичность, тяжелый грунт, особенности законодательства в данной местности или бюрократизм местных органов власти, финансирование)?

_____

_____

МЕСТОПОЛОЖЕНИЕ УЧАСТКА

1. Опишите местоположение Вашего массива земли:
   а) размер
   б) топография
   в) форма
   г) грунт (тяжелый ____, средний _____, мягкий _____)
   д) особые условия (высокий уровень грунтовых вод, сейсмоопасная зона, и т.д.)

   _____

2. Что находится в непосредственной близости от массива?

_____

3. Какое расстояние от центра города?

_____

4. Имеется ли дорога с покрытием по одной или нескольким сторонам массива?

_____

5. Легко ли добраться до Вашего участка:
   а) на автомобиле _____
   б) на общественном транспорте _____

6. Какие инженерные сети имеются на участке:
   а) питьевая вода (холодная вода)
   б) подведенная система центрального отопления
   в) газ
   г) электричество
   д) телефон
   е) дорога:
      - с покрытием
      - без покрытия

Ваши ответы на вопросы будут использованы для подготовки учебных материалов для занятий.

ПОЧЕМУ ВЫ ПОДХОДИТЕ ДЛЯ ЭТОЙ ПРОГРАММЫ

1. Есть ли у Вас права на участок земли (массив), на котором можно будет построить, по меньшей мере, 5 жилых строений того или иного типа; или Вы можете приобрести права на подобный участок?

Да, я/моя компания имеем такие права _____
Да, я/моя компания можем приобрести такие права _____
Нет, я/моя компания не уверены, что будем иметь такие права ____

ЕСЛИ ВЫ ОТВЕТИЛИ "ДА", ТО, ПОЖАЛУЙСТА, ПРОДОЛЖАЙТЕ ОТВЕЧАТЬ НА СЛЕДУЮЩИЕ ВОПРОСЫ

РЫНКИ И МАРКЕТИНГ. По мере участия в практическом семинаре, Вы возможно захотите изменить свои ответы на следующие вопросы, но нас интересует, как бы Вы ответили на них сейчас.

1. Кто мог бы купить участки земли или дома на принадлежащем вам массиве?
   а) самые богатые члены общества и иностранцы;
   б) бизнесмены и обеспеченные люди из правительственных кругов;
   в) люди среднего достатка;
   г) обычные граждане с постоянным, но небольшим доходом

2. Сколько они могут заплатить за тот дом, который они хотели или могли бы приобрести?

_____

3. Каким может быть приблизительное количество потенциальных покупателей?

_____

4. Какой процент людей, у которых имеются необходимые средства для приобретения участков или домов на вашем массиве, реально смогут совершить такую покупку в ближайшем будущем?

_____%

5. Какую сумму Вы можете назначить за
   а) участок с водопроводом, канализацией, электричеством, дорогой и телефоном _____
   б) тот дом, который можно построить на вашей земле _____

6. Сколько и какие комнаты хотели бы иметь люди в доме, построенном на вашей земле?

Количество комнат (за исключением кухни и ванной) _____
Какие именно комнаты?

_____ _____ _____
_____ _____ _____

7. What special features (e.g. banyas, parquet, unified bath, etc.) would you include?

8. What are the major obstacles you face (examples include: shape of the land, earthquake dangers, poor soils, local regulations or bureaucracy, financing)

YOUR SITE.

1. Describe your site:
    a. Size
    b. Topography
    c. shape
    d. soils (poor _____, average_____; good_____
    e. Special conditions (high water table, earthquake danger, etc.)

2. What are the immediate surroundings like?

3. How far from the center of the city it is?

4. Does it have a paved road on one or more sides?

5. Is it easy to get to your land
    a. by car
    b. by public transportation

6. What communal services does it have?
    a. drinking water (cold water)
    b. central hot water heating pipe
    c. gas
    d. electricity
    e. telephone
    f. Road: paved _____; unpaved_____

FINANCING

1. Where will you get the money for development:
    a. have the money already
    b. borrow from a bank or govt. agency
    c. raise money from investors
    d. other (please describe)
    e. combination of _____, _____, _____ above

2. How will you pay for the expenses that you must meet during construction?

3. How will your buyers pay for their lot or house?
    a. cash_____
    b. loan from bank or business_____

Please take a few minutes to qualify yourself for a place in the workshop and to give us information that will help us do a better job of answering specific concerns you have about this kind of work in Kazakhstan.

The information you give us will be used in the presentation of course materials.

WHY YOU QUALIFY TO TAKE THIS COURSE

1. Do you have the rights to a piece of land that can be developed for at least 5 units of residential housing of some kind; or can you get the rights to a piece of land you know about? Yes, I or my company holds those rights_____
Yes, I or my company can buy the rights to such land_____
No, neither I or my company are sure of obtaining such rights_____

IF YOU ANSWERED YES TO THE QUESTION ABOVE, PLEASE CONTINUE

MARKETS AND MARKETING. You may change your mind to some answers once the workshop begins, but right now, tell us wht you think are the answers to these questions.

1. What part of the population would buy lots or houses on your land?
   a. very rich and foreigners
   b. business and government people with money but not very rich
   c. middle class people with some money
   d. average citizens with permanent jobs but not large incomes

2. How much can they pay for the kind of house they want or would accept?
_____

3. Approximately how many people in your area would be in the market you imagine?
_____

4. What proportion of the people who have the money to buy your product would actually be interested in buying it in the near future? _____%

5. What price range are you thinking about for
   a. a lot with water, sewer, road, electric and telephone _____
   b. the kind of house you think should be built on your land _____

6. How many rooms and what rooms would people want in a house on your land?
   Number rooms (not incuding kitchen and bath)_____
   What rooms would be included?
   _____ _____ _____
   _____ _____ _____

c. you will finance for them _____

4. Can you produce a pro-forma or business plan showing your expenses, expected sales and when you will have to pay money out and when you will begin to receive money?

PRODUCT

1. What will you build? (What size lots, what size homes, etc.)

2. How will you build it?
   a. Your own building crew
   b. Use a general contractor
   c. You act as general contractor and use subcontrctors
   d. Other

3. What type of construction do you propose to use?
   a. Traditional brick
   b. Traditional concrete panel
   c. Wooden or metal frame
   d. Some kind of panelized, modular or pre-fabricated house

4. Building Type:
   a. single family detached
   b. single family attached (2 family, 3 family, etc.)
   c. multi-family, multi story

MARKETING

1. Who will do your selling?
   a. You or your company
   b. A broker or several brokers
   c. Government (local or national)

2. What is your sales strategy (how would you advertise and convince buyers to buy?

3. Will you provide any guarantees on your product? If yes, please describe.

ПРИГЛАШЕНИЕ УЧАСТВОВАТЬ В ДЕМОНСТРАЦИИ ЖИЛОЙ ЗАСТРОЙКИ ТЕРРИТОРИИ

ВВЕДЕНИЕ

ИСПЫТАННЫЙ МЕТОД: Во многих странах мира индивидуальные дома часто строятся подрядчиками из небольших фирм или собственниками домов, которые покупают участок земли у застройщика. Застройщик обеспечивает основные элементы инфраструктуры, которыми не могут заниматься сами собственники домов, а именно, дорогу, водопроводные, электрические и канализационные сети, а также общий план застройки с включением всех участков. В результате, у людей появляется возможность сделать первый шаг к тому, чтобы стать собственниками домов, а у подрядчиков--начать их строительство.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УСПЕХ В ТРУДНЫЙ ПЕРИОД: В то время, когда инфляция и процентные ставки держатся на высоком уровне, многие строительные фирмы и застройщики могут извлечь прибыль из застройки подготовленных участков, к которым уже подведены дороги, электричество и пр. При любых условиях многие новые застройщики начинают с того, что занимаются подготовкой территории, т.е. определяют количество участков, подводят коммуникации, до того, как непосредственно заниматься строительством домов.

ПРОЕКТИРОВАНИЕ И ВОЗМОЖНОСТЬ ВЫБОРА: Ключом к успеху является наличие такого варианта планировки территории для строительства домов, который является привлекательным для определенной группы покупателей. Одновременно с этим, застройщик должен предоставлять собственникам участков и строителям свободу при выборе стиля, размеров, материалов и т.д., но так, чтобы это совпадало с общей концепцией застройки данной территории.

ТЕХНИЧЕСКАЯ ПОМОЩЬ СО СТОРОНЫ ОПЫТНЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ: Тем лицам или фирмам, которые заинтересованы участвовать в предлагаемом проекте в качестве собственников участков или застройщиков участков, принадлежащих другим лицами, ICMA и ЮСАИД готовы предоставить помощь экспертов для оказания содействия в планировании проекта, составлении финансовых расчетов и заявок на получение ссуды, а также в проведении оценки. Такими экспертами будут американские застройщики с многолетним успешным опытом работы на всех этапах застройки городских, пригородных и сельских территорий.

ПЕРВЫЙ ШАГ – ЗЕМЛЯ

ICMA приглашает лиц, имеющих права на земельные участки, подходящие для жилищного строительства, предложить свои участки для застройки. ICMA поможет тем лицам, чьи права на участок оформлены должным образом, подготовить такой пакет с описанием участка, который мог бы побудить застройщиков предложить выгодные планы застройки. Пакет

может включать предложения для совместных предприятий, а предложения о немедленной продаже участка или продаже его в рассрочку.

На участке необходимо предусмотреть место для дезинфекции отходов или он должен находиться рядом с ближайшими канализационными и водопроводными сетями.

Участок должен быть размером не менее 1 гектара. Максимальный размер участка не ограничивается.

ВТОРОЙ ШАГ – ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ЗАСТРОЙКЕ

На основании предлагаемых к застройке участков, ICMA пригласит потенциальных застройщиков на практический семинар, во время которого они познакомятся с тем, как составлять различные варианты предложений по застройке. Это делается для того, чтобы появилось несколько предложений. которые могут быть реализованы и принести прибыль как владельцам участков, так и застройщикам.

ТРЕТИЙ ШАГ – ФИНАНСИРОВАНИЕ

Эксперты ICMA по финансированию строительства будут работать совместно с застройщиками и владельцами участков по тем проектам, под которые могут быть выделены краткосрочные ссуды при нынешних экономических условиях.

ЧЕТВЕРТЫЙ ШАГ – ПОДАЧА ПРЕДЛОЖЕНИЙ

Те предложения, которые представляются наиболее выгодными и осуществимыми, будут разосланы различным учреждениям, которые могут предоставить кредит. Это могут быть учреждения, предлагающие свои собственные средства или средства из госбюджета, либо международные инвесторы. Также предложения могут быть разосланы частным лицам или группам лиц, занимающихся инвестированием подобных проектов.

ПЯТЫЙ ШАГ – КОНТРОЛЬ ЗА КАЧЕСТВОМ И ВЫПОЛНЕНИЕМ УСЛОВИЙ КОНТРАКТА

Участники отобранного проекта (застройщик, владелец участка и подрядчики) приступают к выполнению своих обязанностей. ICMA будет работать совместно с ними по осуществлению контроля за качеством выполнения работ, разрешению возникающих споров и проблем технического характера.

ШЕСТОЙ ШАГ – СБЫТ

ICMA окажет содействие застройщику в составлении программы по маркетингу, отвечающую современным требованиям, включая рекламные материалы, условия продажи и отношения с заказчиком.

сёности должно компенсироваться ростом прибыльности

7. При особенности размещения оборотных средств в запасы това
но-материальных ценностей для определения структуры ликвидных средст
учитываемых при расчете Кл. принимается возможность отнесения к ли
видным средствам отдельных элементов материальных запасов.

8. Активы баланса юридических лиц по степени их ликвидности мо
подразделяться следующим образом:

Классификация оборотных активов:

Класс ликвидности	СТРУКТУРА
1. Денежные средства	Средства на расчетном и других счетах в банке, н ность в кассе, акции, по которым была выплата ди денда хотя бы за один год векселя первоклассных седателей.
П. Легкореализуемые требования	Товары отгруженные, срок оплаты которых не наст дебиторы; временная финансовая помощь; задолжен работников по зарплате краткосрочного характера
Ш. Легкореализуемые запасы товарно-материальных ценностей	Виды запасов товарно-материальных ценностей, ре ция которых не приведет к сбою в процессе произ ства (готовая продукци; запасы, превышающие пот ности производства; ТМЦ предназначенные для бар ных сделок)

9. Показатель обеспеченности собственными средствами (Псс), из основных показателей кредитоспособности. Чем больше размер с твенных средств, тем выше способность клиента в срок рассчитать своим долговым обязательствам:

$$Псс = \frac{\text{фактическое наличие собственных оборотных средств по балансу}}{\text{общий размер оборотных средств в запасах, затратах, расчетах и в денежном форме}}$$

- 2 класс: 95% остатка товаров отгруженных,дебиторская задолжность,очищенная от безнадежных долгов (со сроком не более 6 месяцев)

Долговые обязательства состоят из задолженности по ссудам краткосрочного характера (ближайших сроков погашения),задолжность по долгосрочным ссудам в части погашения в отчетном году,кредиторская задолжность,включая долг бюджету,переходящая задолжность работникам по по заработной плате, по векселям, неоплаченным требованиям и прочим краткосрочным обязательствам.

Чем выше Кл, тем выше платежеспособность.

3. Коэффициент покрытия используется для оценки предела кредитования данного клиента. Коэффициент покрытия это соотношение оборотного капитала и краткосрочных долговых обязательств.

$$К\ покр. = \frac{\text{ликвидн.ср-ва 1 и 2 классов} + \text{остаток запасов всех, материальных ценностей}}{\text{краткосрочное долговое обязательство}}$$

Оборотный капитал кроме денежных средств и дебиторской задолженности включает стоимость запасов товарно-материальных ценностей. Кпок.- показывает предел кредитования, достаточность всех видов средств клиента, чтобы погасить долг. Если Кпок. менее 1,то границы кредитования нарушены и Заемщику больше нельзя предоставлять кредит: он является некредитоспособным.

4. Показатели оборачиваемости капитала (всех активов) отражают качество оборотных активов и могут использоваться для оценки роста Кпок. При увеличении значения этого коэффициента за счет роста запасов и одновременном замедлении их оборачиваемости нельзя делать вывод о повышении кредитоспособности Заемщика.

5. Коэффициент привлечения (Кпривл.) - рассчитывается как отношение всех долговых обязательств к общей сумме активов или к основному капиталу; показывает зависимость клиента от заемных средств. Чем выше коэффициент привлечения, тем хуже кредитоспособность Заемщика.

6. К прибыльности клиента относятся : норма доходности, норма прибыли в доходах, норма прибыли на активы,норма прибыли на акцию.Если растет зависимость клиента от заемных средств, то снижение кредитоспо-

Appendix D - Invitation to Participate in a Demonstration

INVITATION TO PARTICIPATE IN A DEMONSTRATION OF RESIDENTIAL LAND DEVELOPMENT

FOR THE PROVISION OF LOTS AND COMMUNAL SERVICES

FOR AN AFFORDABLE HOUSING SITE

INTRODUCTION

A PROVEN CONCEPT: Single family residences in many countries are often built by small contractors or homeowners who buy one lot at a time from a land developer. The developer provides the basic elements that homeowners cannot provide for themselves: road, water lines, sewer lines, electric service, and a general plan of development with surveyed lots. The result is an inexpensive way for individuals to take the first step toward home ownership, and new possibilities for small contractors to begin building homes.

ECONOMIC SUCCESS IN DIFFICULT TIMES: Also in a time of high inflation and high interest rates many builders and developers can find profit only in developing finished lots with communal services (road, water, sewer, electric, etc.). Under any conditions many new developers start their businesses by becoming land developers before they move into building homes.

DESIGN AND FREEDOM: The key to success is to provide a land layout and design standards for a community of homes that will be compatible and attractive to a certain group of buyers. At the same time the developer should leave homeowners and builders real freedom to choose styles, sizes, materials, etc. that fit the overall concept of the community or neighborhood.

TECHNICAL ASSISTANCE FROM EXPERIENCED EXPERTS: For people or firms interested in participating as owners of land or as developers of land supplied by others, ICMA and USAID will provide expert assistance in project planning, financial projections, writing loan proposals, and evaluating technology. The experts will be American developers who have many years successful experience in all steps of urban, suburban and rural land development.

THE FIRST STEP--LAND

ICMA invites the owners of rights in land that is suitable for residential development to offer their land for development proposals. ICMA will help the holders of firm rights to develop a descriptive package which will enable developers to propose profitable development plans. Such packages could include proposals for joint ventures, for outright sale of the land, or for installment sales.

Land should be suitable for on-site septic disposal or it should have access to nearby public sewer and water lines.

Land should be a minium of one hectare. There is no maximum size.

STEP TWO--DEVELOPMENT PROPOSALS

On the basis of the land parcels available, ICMA will invite potential developers to workshops. The workshops will present various ways to create development proposals. The goal will be to have a series of realistic and profitable proposals that will benefit both landowners and developers.

STEP THREE--FINANCING

ICMA construction finance experts will work with developers and land owners on proposals that will be appropriate for short term loans under the present economic conditions.

STEP FOUR--PRESENTING PROPOSALS

Proposals that appear to be profitable and feasible will be presented to a variety of lending institutions. These could be institutions lending their own funds or government funds, or international lenders. Proposals would also be presented to private investors or investment groups.

STEP FIVE--QUALITY CONTROL AND CONTRACTING

The participants in a selected project (developer, land owner, and contractors) would begin to fulfill their responsibilities. ICMA would work with them on quality control, resolving disagreements, and resolving technical problems.

STEP SIX--MARKETING

Preparation of a modern marketing program including advertising materials, terms of sales, and customer relations would be created by the developer with assistance from ICMA.

Appendix E - Wallace Kaufman (Questionnaire)

Appendix F - Why Do You Qualify To Take This Course?

Exhibit 1 - Profit and Loss Statement
Exhibit 2 - Development Plan
Exhibit 3 - Residential Development
Exhibit 4 - Market Analysis Task List
Exhibit 5 - Sample Site Analysis
Exhibit 6 - Financial Analysis

От: Уоллеса Кофмана
ICMA (Международная ассоциация менеджеров городов)

Уважаемый г-н

Если Вы интересуетесь застройкой участков под жилье, пожалуйста, примите наше приглашение прислать заявку на участие в однонедельном семинаре в г. Алматы с 27 по 31 марта 1995. Этот семинар будет проводить американский специалист из Чикаго, давно и успешно занимающийся жилой застройкой . Помогать ему буду я вместе с сотрудниками нашего алматинского офиса. ICMA и ЮСАИД готовы оплатить разумные расходы на дорогу и недельное проживание.

В этом полезном семинаре смогут принять участие не более 30 человек. При этом есть ОДНО ВАЖНОЕ УСЛОВИЕ: предметом семинара будут участки земли, которые бы хотели застраивать сами участники. Для того, чтобы участвовать в семинаре, Вы уже должны иметь право или подтверждение того, что Вы получите такое право, на 1 гектар земли (размер массива может быть и больше), который можно разделить по меньшей мере на 5 участков под строительство индивидуальных домов. Но Вы должны дать обязательство и предоставить подтверждение того, что Вы можете застраивать этот массив или продать права на него любому другому застройщику.

Вам не обязательно иметь свои собственные планы или финансовые расчеты по использованию или продаже земельного участка. Это будет предметом семинара. Его руководитель, Джеймс Хэмпхил, ознакомит участников со всеми этапами застройки территории в странах с развитой рыночной экономикой: выбор места строительства, характеристики места строительства, анализ рынка, варианты финансирования, определение группы инвесторов, поэтапная подготовка участков, маркетинг и т.д. По окончании семинара будут отобраны самые лучшие предложения, которым г-н Хэмпхил будет оказывать техническое содействие во время своего пребывания в Казахстане, а также во время последующих приездов.

Вместе с этим письмом мы посылаем Вам анкету с вопросами о том участке земли, который Вы предложите в качестве предмета изучения на семинар и для возможной застройки в будущем. Также я включил несколько идей о застройке территорий и ее возможностях в Казахстане.

Буду очень признателен, если Вы пришлете Ваш ответ до 6 марта с.г. Вы можете звонить мне, Вадиму Богомолову или Галие Сагындыковой по интересующим Вас вопросам по телефону 61-65-11.

Искренне Ваш,

Уоллес Кофман

QUESTIONNAIRE FOR MEMBERS OF THE DEVELOPERS WORKSHOP

To:
From: Wallace Kaufman, Director
International City/County Management

If you are interested in developing land for residential housing, please accept our invitation to apply for a place in an interesting one week workshop in Almaty, March 27-31, 1995. The leader of this course will be a very successful and experienced residential developer from the Chicago area. He will be assisted by me and our Almaty staff. ICMA and USAID will pay reasonable expenses for transportation and lodging during the week.

This valuable workshop will be limited to no more than 30 people. It has ONE VERY IMPORTANT REQUIREMENT FOR ADMISSION: the subject of the workshop will be tracts of land that the participants themselves would like to develop. To take part in this workshop, you must hold the rights or have the certainty of acquiring the rights to at least one hectare of land that can be developed into at least 5 residential lots. You may or may not plan to do the development yourself. But you must make a commitment and provide some evidence that you could develop this land or that you could offer the rights for sale to someone who could develop it.

You do not have to have your own plans and projections for the land or for marketing. That will be the subject of the seminar. The leader, James Hemphill, will work with participants on all the steps of land development for a modern market economy: site selection, site analysis, market analysis, financing options, structuring the development investment group, step-by-step land preparation, marketing, etc. At the end of the workshop the best proposals will be selected for further technical assistance while Mr. Hemphill remains in Kazakhstan and during followup visits.

We are providing with this letter a questionnaire about the land you would use as your subject during the workshop and for possible later development. I also enclose a few ideas about land developement and its potential for Kazakhstan.

I look forward to your answer in the next two weeks. Please call me, Vadim Bogomolov, or Galiya Sagindikova if you have questions. Telephone and fax: 61 65 11

Cordially yours,

Wallace Kaufman

EXHIBIT C

1-2 RESIDENTIAL DEVELOPMENT COST COMPONENTS AS A PERCENTAGE OF TOTAL DEVELOPMENT COST: 1984/1988

COMPONENT	1984 (PERCENTAGE)	1988 (PERCENTAGE)	CHANGE (PERCENTAGE PC
Raw Land	17	19.3	+ 2.3
Land Improvements	7	12.6	+ 5.6
Financing	6	4.4	- 1.6
Labor	18	17.4	- 0.6
Marketing/Sales	4	4.3	+ 0.3
Materials	29	24.1	- 4.9
Overhead	7	6.5	- 0.5
Profit	9	8.1	- 0.9
Advertising	2	1.2	- 0.8
Other	2	0.4	- 1.6

Note: Numbers may not add to 100 percent because of rounding.
Source: "Consumer Builders Survey," *Professional Builder & Remodeler*, September 1988, p. 144.

Приложение С

Доля компонентов затрат по жилой застройке в общих затратах на строительство (в %) в 1984/1988 гг.

Компонент	1984 (%)	1988 (%)	Разница (%)
Незастроенная земля	17	19,3	+2,3
Подготовка земли	7	12,6	+5,6
Финансирование	6	4,4	−1,6
Труд	18	17,4	−0,6
Маркетинг/Продажи	4	4,3	+0,3
Материалы	29	24,1	−4,9
Накладные расходы	7	6,5	−0,5
Прибыль	9	8,1	−0,9
Реклама	2	1,2	−0,8
Другое	2	0,4	−1,5
	17		

Примечание: Итог может не быть равным 100% из-за ошибок округления.

EXHIBIT D
Market Analysis Task List

1. Description of Market Area

a) Size (total population)
b) Topographical features
c) Transportation arteries, ease of access
d) Direction of recent growth
e) Special features, characteristics and considerations
f) Community developments planned or in process
g) Map of area

2. Economics of Market Area

a) Brief history of growth and development
b) Analysis of office and retail markets, strengths and weaknesses
c) Employment: types and trends
d) Principal employers
e) Unemployment: current levels and trends
f) Average family income: current levels and trends

3. Demographics of Market Area

a) Distribution by age
b) Distribution by education
c) Distribution by household size
d) Special features, for example, military-connected households
e) Current estimate and future trends

4. Conditions of Market Area

a) Housing supply: characteristics by type and structural condition
b) Residential building activity: current and planned
c) Description of comparable competitive projects: number of units, size, rents
d) Absorption of comparable projects (by month, by year)
e) Tenure of occupancy: current estimate and past trends
f) Vacancy rates: owners and renters
g) Mortgage market: activity and source of funds
h) Sales market: volume, prices, inventory, and outlook
i) Rental market: existing/new, prices and outlook, volume

5. Demand for Housing

a) Projected increase in types of households
b) Locations favorable for market absorption
c) Occupancy potential for subsidized/nonsubsidized single-family units
d) Occupancy potential for subsidized/nonsubsidized multifamily units

Source: Adapted from U.S. Department of Housing and Urban Development, "How to Design a Rental Rehabilitation Program" (Washington, D.C.: Author, 1985).

ПРИЛОЖЕНИЕ D

Выполнение анализа рынка

1. Описание рынка

a. Размер (все население)
b. Топографические характеристики
c. Транспортные артерии, доступ к ним
d. Направление развития
e. Особые черты и характеристики
f. Планируемые или начатые застройки
g. Карта района

2. Экономика рынка

a. Краткая история роста и развития
b. Анализ розничных рынков, их слабые и сильные стороны
c. Занятость: виды и тенденции
d. Основные производства (работодатели)
e. Безработица: настоящий уровень и тенденции
f. Средний доход семьи: уровень и тенденции

3. Демография рынка

a. Распределение по возрастам
b. Распределение по образованию
c. Распределение по размеру семьи
d. Особые характеристики, н-р: семьи военных
e. Нынешний уровень и наметившиеся тенденции

4. Условия рынка

a. Предложение жилья: характеристики по типу и условию
b. Строительство жилья: текущее и планируемое
c. Описание конкурентных проектов подобного типа: количество объектов, размер, арендная плата
d. Поглощение объектов подобного типа (в месяц, год)
e. Сроки проживания (аренды): в настоящее время и в прошлом
f. Количество потенциальных собственников и арендаторов жилья
g. Ипотечный рынок: активность и источники финансирования
h. Рынок продаж: объем, цены, нераспроданные объекты и прогноз на будущее
I. Рынок аренд: сложившийся/новый, цены и прогноз, объем

5. Спрос на жилье

a. Прогнозируемое увеличение типов семей
b. Районы, наиболее подходящие для рыночного поглощения
c. Вероятность заселения субсидированного/несубсидированного частного жилья (односемейных домов)
d. Вероятность заселения субсидированного/несубсидированного многоквартирного жилья

EXHIBIT E

Sample Site Analysis Checklist

Mapping
- ❑ Boundary survey/acreage
- ❑ Legal description
- ❑ Patterns of ownership
- ❑ Easements (by type and location)
- ❑ Rights-of-way
- ❑ Topography
- ❑ Aerial photography
- ❑ Regional/site location

Topography
- ❑ Slopes (mapped by percentage categories)
- ❑ Elevations (high and low points)
- ❑ Ridges
- ❑ Drainageways
- ❑ Special features (e.g., rock outcroppings)
- ❑ Views (on- and off-site)

Soils
- ❑ Types and characteristics
- ❑ Depth of topsoil
- ❑ Subsoil conditions
- ❑ Potential "borrow" sites for construction materials
- ❑ Depth to bedrock/groundwater

Drainage
- ❑ Surface drainage features
- ❑ Groundwater table
- ❑ Floodplain boundaries
- ❑ Wetlands/marshes
- ❑ Location of wells
- ❑ Depth to groundwater
- ❑ Sources of on- and off-site pollution
- ❑ Tide data

Vegetation
- ❑ Species present on site
- ❑ Woodlands/fencerows/vegetation masses
- ❑ Location/size of specimen trees
- ❑ Special features/habitats

Land Use
- ❑ Existing on-site uses (structures and activities)
- ❑ Historical site uses (potential for contamination
- ❑ Surrounding uses (note any objectionable uses or activities)
- ❑ Adjacent plats
- ❑ Open space/vacant land
- ❑ Qualitative assessment of neighborhood
- ❑ Growth/development patterns in area

Regulations
- ❑ Governmental authorities (city, county, school district, part district, utility districts, other)
- ❑ Master/general plan policies
- ❑ Existing zoning (for site and adjacent parcels)
- ❑ Subdivision ordinance
- ❑ Applicable development/impact fees
- ❑ Special assessments
- ❑ Other applicable municipal, regional, and state regulations affecting the site

Transportation/Circulation
- ❑ Existing traffic patterns
- ❑ Access points/entries
- ❑ Proximity to regional transportation system
- ❑ Planned/proposed transportation system improvements
- ❑ Trails/paths (existing and planned)
- ❑ Accessibility to transit

Utilities
For each, describe location, design, purveyor, availability, tie-in distance from site, costs borne by utility company, and developer fee structures. Note any potential for moratoriums or other factors that could delay or prohibit development.
- ❑ Sanitary sewer
- ❑ Water
- ❑ Stormwater
- ❑ Electricity
- ❑ Natural gas
- ❑ Cable television
- ❑ Telephone

Public Services/Conveniences
- ❑ Schools
  - ❑ Location/proximity to site
  - ❑ Capacity
  - ❑ Reputation of school district
- ❑ Parks and recreational facilities
- ❑ Emergency services
  - ❑ Fire
  - ❑ Police
  - ❑ Ambulance/paramedic
- ❑ Public transportation/transit
- ❑ Commercial services/shopping
- ❑ Employment services

Other Features
- ❑ Prevailing wind direction
- ❑ Climatic conditions
- ❑ Archeological sites
- ❑ Wildlife (species and habitats)
- ❑ Sources of noise
- ❑ Aesthetic quality of site and environs

Приложение Е
Примерные вопросы по изучению места строительства

Карта
- Обозначение границ/площадь
- Правовой статус участка земли
- Форма собственности
- Сервитуты (по типу и местонахождению)
- Права прохода
- Топография
- Аэрофотоснимки
- Район местоположения

Топография
- Уклоны (нанесенные на карту в процентных категориях)
- Возвышенности(высшие и низшие точки)
- Хребты
- Водосборные площади
- Особые характеристики (н-р: выход скальных пород)
- Обзор (на участке и вне его)

Почвы
- Типы и характеристики
- Толщина плодородного слоя
- Подпочвенные условия
- Возможность извлечения стройматериалов с участка
- Глубина залегания скальных пород/грунтовых вод

Дренаж
- Места стока вод на поверхности участка
- Бассейн грунтовых вод
- Пойма, заливные луга
- Заболоченные участки
- Местонахождение скважин
- Глубина залегания грунтовых вод
- Источники загрязнения на участке и вне его
- Данные о приливах/отливах

Растительность
- Виды растений на участке
- Лесные участки/живая изгородь/заросли
- Породы деревьев и размеры
- Особенности среды произрастания

Землепользование
- Имеющиеся строения и деятельность на участке
- Использование участка в прошлом (вероятность загрязнения)
- Использование земли вокруг участка (отметьте недопустимые виды деятельности)
- Прилегающие участки
- Пустующие/незастроенные участки
- Качественная оценка района
- Развитие/преимущественные формы застройки в данном районе

Нормативные акты
- Государственные регулирующие органы (городские, районные, и т.д.)
- Генпланы развития района
- Зонирование (участка и прилегающих территорий)
- Положения, регулирующие межевание участков
- Установленные платы за ведение застройки, ввод объектов в эксплуатацию
- Иные платежи
- Другие постановления городских, районных и республиканских органов, имеющие отношение к данному участку

Транспорт
- Дорожное движение в районе участка
- Места выезда на дороги
- Близость к транспортной системе района
- Планируемые или осуществляемые ремонты дорог
- Проходы/тропы (проложенные или планируемые)
- Возможность транзита

Коммунальные службы и сети коммуникаций
Опишите каждую систему в отдельности, с указанием местоположения, конструктивных особенностей, пригодности, эксплуатирующей организации и расходов на эксплуатацию, расстояния до участка, размер оплат за услуги. Отметьте факторы, которые могут заставить отложить или даже отказаться от планов застройки.

- Канализация
- Водопровод
- Водоотстойники и система водосброса
- Электричество
- Натуральный газ
- Кабельное ТВ
- Телефон

Общественные службы
- Школы
  - Местоположение, расстояние до участка
  - На сколько учащихся рассчитаны
  - Репутация каждой школы
- Парки и зоны отдыха
- Аварийные службы
  - Пожарная охрана
  - Милиция
  - Скорая помощь/медпункт
- Общественный транспорт/транзит
- Торговля/ службы быта
- Центры трудоустройства и занятости

Другие особенности
- Наиболее частое направление ветра
- Климатические условия
- Археологические достопримечательности
- Флора и фауна (виды и среда обитания)
- Источники шума
- Эстетическая привлекательность участка и его окрестностей

EXHIBIT F
Financial Analysis

Land Acquisition

1. Amount of equity available for land purchase?
2. Method of financing remainder?
3. Possible to option part of land?
4. Seeking both land acquisition and development loan?
5. Comparison of estimated land, development, and construction costs with estimated sales rates, prices and profit to determine if land is fairly priced?
6. If relevant, adequate cash flow to cover balloon payment when due?
7. Any financing offered by land owners?
8. Land as equity in project from other land owners?

Loan Structure and Disbursement

1. Type of personal and company documents required by lender for loan approval?
2. Type of documents, tests, studies, and reports required by lender to support project feasibility?
3. Cost and payment method for providing lender-requested documentation?
4. Best loan-to-value ratio available? Based on most accurate appraisal?
5. Effect of company's creditworthiness on loan-to-value ratio?
6. Method for financing required equity? (personal or company funds, partnerships, joint ventures, investors)
7. Eligibility for line of credit?
8. Commitment for permanent financing?
9. Loan disbursements based on? (progress inspections, completion of specified work items)
10. Draw request verified by whom?

Pro Forma Analysis and Cash Flow

1. Effect of hard and soft costs and schedule on cash flow requirements?
2. Effect of changes in labor and material costs over project's life?
3. Effect of changes in proforma variables on cash flow requirement for all reasonable scenarios?
4. Pro forma analysis based on reasonable sales rates under varied conditions?
5. Changes in interest rates considered throughout life of loan? Effect on cost of borrowing money?
6. Methods for measuring profit?
7. Required rate of return on investment?

Приложение F

Финансовый Анализ

Приобретение земли

1. Какими собственными средствами располагаете для приобретения земли?
2. Как собираетесь финансировать остальные расходы?
3. Будет ли возможность купить опцион на участок земли?
4. Изыскиваются ли пути получения ссуды как на приобретение земли, так и под саму застройку?
5. Проводится ли сравнение оценки стоимости земли, застройки и строительства с оценкой количества продаж, ценами и прибылью для того, чтобы определить правильно ли была установлена цена на землю?
6. Будет ли поток денежных средств достаточным для оплаты методом "воздушный шар", если такое предусмотрено в вашем проекте?
7. Будут ли владельцы земли предлагать финансирование?
8. Предусматривается ли в вашем проекте использование в качестве собственных средства земельных участков других землевладельцев?

Структура займа и порядок выдачи

1. Какие документы могут запросить кредиторы у вас и вашей компании для принятия решения о выдаче вам ссуды?
2. Какие отчеты, результаты проверок и исследований могут потребоваться для предоставления вашим кредиторам в качестве технико-экономического обоснования проекта застройки?
3. Предполагается ли оценивать и возмещать затраты на предоставление такой документации вашим кредиторам?
4. Какой самый лучшее соотношение размера ссуды к стоимости залога? Получено ли это соотношение на основании точной оценки?
5. Как кредитоспособность вашей компании влияет на это соотношение?
6. Из чего будут складываться необходимые собственные средства (из личных средств или средств компании, в результате образования товариществ, совместных предприятий, или из полученных инвестиций)?
7. Могут ли вам открыть кредитную линию?
8. Будет ли предусматриваться соглашение о непрерывном (долгосрочном) финансировании?
9. Каким будет порядок выдачи ссуды (на основании результатов регулярных инспекций, по завершении определенных работ)?
10. Кто будет вашим гарантом при выдаче кредита?

Анализ ориентировочной сметы и движения наличности

1. Как прямые и косвенные затраты, а также порядок выплат отразятся на размере требований движения наличности?
2. Как изменения стоимости рабочей силы и материалов отразится на осуществлении проекта?
3. Проанализируйте то, как любые вероятные изменения в ориентировочной смете отразятся на размере требований движения наличности?
4. Учитывает ли ваша ориентировочная смета все вероятные уровни продаж?
5. Принимается ли во внимание вероятность изменения процентных ставок при погашении ссуды? Как это может отразиться на стоимости заимствованных средств?
6. Какими способами будет подсчитываться прибыль?
7. Какой уровень дохода потребует инвестор при данном уровне риска?

Appendix G - Homeownership Development Course
Draft of Overhead Transparencies

Homeownership Development Course
Draft of Overhead Transparencies

DAY 1: INTRODUCTION and MARKET ANALYSIS AND FEASIBILITY

1-1.

Course Overview

Why are we here? What are we going to do?

- Homeownership Development Course: 1 week (5 days).
- Jim Hemphill will remain in Kazakhstan 2 more weeks and will be available to assist students.
- Jim Hemphill will continue to help students after that if they are still working on their projects until 25 families move into houses they own.

1-2.

Course Topics

Day 1 • Introduction
• Market Analysis and Feasibility

Day 2 • Site Selection and Analysis

Day 3 • Financing Sources and Feasibility

Day 4 • Product Types and Relation to Market

Day 5 • Marketing, Selling, and Operating the Project
• Presentation of Business Plan
• Final Exam

1-3.

Importance of Homeownership Industry

Example: USA

- Huge industry made up of small independent enterprises.
- Market value of private housing = 40% of *all* privately owned capital.
- Market value of private housing is 1.8 times annual disposable income.
- private housing construction contributes 5% of GNP plus ramifications throughout economy.

1-4.

The Development Team

- Developer
- Land Planner
- Engineer
- Attorney
- Accountant
- Landscaper
- Architect
- Market Researcher
- Financier
- Contractor/subcontractor
- Sales manager

1-5.

Cash Flow Statement for a Proposed Development

- Type of Home: Single Family Detached Houses
- Number of Units: 86
- Overall Development Size: 8.7 Hectares
- Average Lot Size: 667 m^2
- Range of House Sizes: 148-185 m^2
- Average $ cost of houses over life of project: $154,535

1-6.

Residential Development Cost as % of Total Development Cost: 1984 / 1988

COMPONENT	1984 (pct)	1988 (pct)	CHANGE (pctage pts)
Raw Land	17	19.3	+2.3
Land Improvements	7	12.6	+5.6
Financing	6	4.4	-1.6
Labor	18	17.4	-0.6
Marketing/Sales	4	4.3	+0.3
Materials	29	24.1	-4.9
Overhead	7	6.5	-0.5
Profit	9	8.1	-0.9
Advertising	2	1.2	-0.8
Other	2	0.4	-1.5

1-7.

Market analysis and feasibility: Why do them?

- to understand housing supply, demand, absorption rate in a given geographical area
- to determine both a chosen target market and what kind of development and home to provide
- to acquire a specialized knowledge of the market, e.g. regional preferences and lifestyle characteristics of targeted buyers
- to provide information that helps sell the project to investors and lenders.

1-8.

Market analysis and feasibility: Types of market studies

- **general**, i.e. nature of the marketplace, competition, economic influences
- **demand based**: *target market*, existing, future, what percent can be attracted, price range, etc. and *constraints*, e.g. regulatory, physical, economic, etc.
- **supply based**: activity and trends in the marketplace, competitive and potentially competitive developments.

1-9.

Market Analysis Checklist: (1) Description of Market Area

- Size (total population)
- Topographical features
- Transportation arteries, ease of access
- Direction of recent growth
- Special features, characteristics and considerations
- Community developments planned or in process
- Map of area

1-10.

Market Analysis Checklist: (2) Economics of Market Area

- Brief history of growth and development
- Analysis of office and retail markets, strengths and weaknesses
- Employment: types and trends
- Principal employers
- Unemployment: current levels and trends
- Average family income: current levels and trends

1-11.

Market Analysis Checklist: (3) Demographics of Market Area

- Distribution by age
- Distribution by education
- Distribution by household size
- Special features, for example, military-connected households
- Current estimate and future trends

1-12.

Market Analysis Checklist: (4) Conditions of Market Area

- Housing supply: characteristics by type and condition
- Residential building activity: current and planned
- Description of comparable competitive projects: number of units, size, rents
- Absorption of comparable projects (by month, by year)
- Tenure of occupancy: current estimate and past trends
- Vacancy rates: owners and renters
- Mortgage market: activity and source of funds
- Sales market: volume, prices, inventory, and outlook
- Rental market: existing/new, prices and outlook, volume

1-12.

Market Analysis Checklist: (5) Demand for Housing

- Projected increase in types of households
- Locations favorable for market absorption
- Occupancy potential for subsidized/nonsubsidized single-family units
- Occupancy potential for subsidized/nonsubsidized multifamily units

1-13.

Market analysis and feasibility: Sources of market information

- Local government
- Professional associations
- Local "in-house" door-to-door questioning

1-14.

Market analysis and feasibility: When to study the market

- **Before** purchase land, or before design product to determine feasibility, to identify best type of buyer to target.
- **During** build-out and sales to solve problems or enhance absorption.
- **After** project completion to evaluate effectiveness and refine future decisions.

1-15.

Market analysis and feasibility: Why is it important?

- Knowing your market is essential to the development process.
- **The development plan** is based on market information and its relationship to physical, financial , and political conditions.
- **Investors and lenders** generally require a formal market study as a basis for assessing risk.
- **Builders** need to perform preliminary analysis to decide whether they should pursue a project.
- Market research can reduce the risk inherent in real estate development.

2-1.

Site selection and analysis:
2 approaches

- Develop idea in search of a site
- Site in search of a master plan concept

2-2.

Site selection:
Physical factors

- geotechnical conditions
- topographical conditions
- site features
- hazards
- improvements
- site history

2-3.

Site selection:
Legal and political factors

- zoning
- growth management
- comprehensive land use plan
- subdivision ordinances
- contiguous property
- overlapping regulations
- political factors

2-4.

Site selection:
Off-site factors

- Negative off-site factors

2-5

Site analysis:
Gathering additional data

- project design
- project costs

2-6.

Site analysis:
Site analysis tools

- current maps
- drawings and tests
- land survey

2-7.

Site analysis:
Physical factors

- Topography
- Soils and subsurface conditions
- Hydrology and drainage requirements
- Stormwater runoff

2-8.

Site analysis:
Site features

- Project opportunities
- Project constraints

2-9.

Site analysis:
Regulatory requirements

- Zoning
- Subdivision review process
- Building codes

2-10.

Site analysis:
Off-site features

- Streets and sidewalks
- Utilities

2-11.

Applying site analysis to the Master Plan

- Producing Multiple Solutions
- Selecting a Final Concept

2-12.

Sample Site Analysis Checklist (1) Mapping

- Producing Multiple Solutions
- Boundary survey/acreage
- Legal description
- Patterns of ownership
- Easements (by type and location)
- Rights-of-way
- Topography
- Aerial photography
- Regional/site location

2-13.

Sample Site Analysis Checklist (2) Topography

- Slopes (mapped by percentage categories)
- Elevations (high and low points)
- Ridges
- Drainageways
- Special features (e.g., rock outcroppings)
- Views (on- and off-site)

2-14.

Sample Site Analysis Checklist (3) Soils

- Types and characteristics
- Depth of topsoil
- Subsoil conditions
- Potential "borrow" sites for construction materials
- Depth to bedrock/groundwater

2-15.

Sample Site Analysis Checklist (4) Drainage

- Surface drainage features
- Groundwater table
- Floodplain boundaries
- Wetlands/marshes
- Location of wells
- Depth to groundwater
- Sources of on- and off-site pollution
- Tide data

2-16.

Sample Site Analysis Checklist (5) Vegetation

- Species present on site
- Woodlands/fencerows/vegetation masses
- Location/size of specimen trees
- Special features/habitats

2-17.

Sample Site Analysis Checklist (6) Land Use

- Existing on-site uses (structures and activities)
- Historical site uses (potential for contamination
- Surrounding uses (note any objectionable uses or activities)
- Adjacent plats
- Open space/vacant land
- Qualitative assessment of neighborhood
- Growth/development patterns in area

2-18.

Sample Site Analysis Checklist (7) Regulations

- Governmental authorities (city, county, school district, part district, utility districts, other)
- Master/general plan policies
- Existing zoning (for site and adjacent parcels)
- Subdivision ordinance
- Applicable development/impact fees
- Special assessments
- Other applicable municipal, regional, and state regulations affecting the site

2-19.

Sample Site Analysis Checklist (8) Transportation/Circulation

- Existing traffic patterns
- Access points/entries
- Proximity to regional transportation system
- Planned/proposed transportation system improvements
- Trails/paths (existing and planned)
- Accessibility to transit

2-20.

Sample Site Analysis Checklist (9) Utilities

Note location, design, purveyor, availability, tie-in distance from site, costs borne by utility company, developer fee structures, potential for delay or prohibition of development.

- Sanitary sewer
- Water
- Stormwater
- Electricity
- Natural gas
- Cable television
- Telephone

2-21.

Sample Site Analysis Checklist (10) Public Services/Conveniences

- Schools
    - Location/proximity to site
    - Capacity
    - Reputation of school district
- Parks and recreational facilities
- Emergency services
    - Fire
    - Police
    - Ambulance/paramedic
- Public transportation/transit
- Commercial services/shopping
- Employment services

2-22.

Sample Site Analysis Checklist (11) Other Features

- Prevailing wind direction
- Climatic conditions
- Archeological sites
- Wildlife (species and habitats)
- Sources of noise
- Aesthetic quality of site and environs

3-1.

Financing sources and feasibility: Organization for acquisition and sale

- Sole proprietorship
- General [redacted] PARTNERSHIP
- Corporation

3-2.

Financing sources and feasibility: Methods for acquisition

- Standard land purchase contract
- Contingency contract
- Option or option contract
- Land installment contract
- Phased land purchase contract

3-3.

Financing sources and feasibility: Private sector financing alternatives (1)

- Financing phases
- Financing Land Acquisition
- Purchase money mortgage
- Purchase option
- Long term lease plus Option
- Joint venture
- Interim land loans

3-4.

Financing sources and feasibility: Private sector financing alternatives (2)

- Land development financing
- Construction financing
- Sources
- Characteristics
- Risks
- Loan disbursements

3-9.

Financing sources and feasibility: Preparing a loan application

- Cover letter
- Loan summary
- The borrower
- Market data
- Project data
- Financial Proformas

3-10.

Financial analysis: (1) Land acquisition

- Amount of equity available for land purchase?
- Method of financing remainder?
- Possible to option part of land?
- Seeking both land acquisition and development loan?

3-11.

Financial analysis: (1) Land acquisition (cont'd.)

- Comparison of estimated land, development, and construction costs with estimated sales rates, prices and profit to determine if land is fairly priced?
- If relevant, adequate cash flow to cover balloon payment when due?
- Any financing offered by land owners?
- Land as equity in project from other landowners?

3-12.

Financial analysis:
(2) Loan Structure and Disbursement

- Type of personal and company documents required by lender for loan approval?
- Type of documents, tests, studies, and reports required by lender to support project feasibility?
- Cost and payment method for providing lender-requested documentation?
- Best loan-to-value ratio available? Based on most accurate appraisal?
- Effect of company's creditworthiness on loan-to-value ratio?

3-13.

Financial analysis:
(2) Loan Structure and Disbursement (cont'd)

- Method for financing required equity? (personal or company funds, partnerships, joint ventures, investors)
- Eligibility for line of credit?
- Commitment for permanent financing?
- Loan disbursements based on? (progress inspections, completion of specified work items)
- Draw request verified by whom?

3-14.

Financial analysis:
(3) Pro Forma Analysis and Cash Flow

- Effect of hard and soft costs and schedule on cash flow requirements?
- Effect of changes in labor and material costs over project's life?
- Effect of changes in proforma variables on cash flow requirement for all reasonable scenarios?

3-15.

Financial analysis:
(3) Pro Forma Analysis and Cash Flow (cont'd)

- Pro forma analysis based on reasonable sales rates under varied conditions?
- Changes in interest rates considered throughout life of loan? Effect on cost of borrowing money?
- Methods for measuring profit?
- Required rate of return on investment?

4-1.

Product types and relation to market: General design issues

- Density of units
- Attached or Detached
- Form of ownership
- Square footage
- Single or multiple stories
- Architectural style
- Number and type of interior spaces
- Amount of private outdoor space
- Maintenance requirements for outdoor space

4-2.

Product types and relation to market: Density and pattern

- Single Family Detached, large lot
- Single Family Detached, small lot
    - Modified grid
    - Garden or Patio homes
    - Zero Lot Line Plan
    - Clustering
    - Special design considerations for all above

4-3.

Product types and relation to market: Density and pattern (cont'd)

- Attached
    - Duplex, Triplex, Fourplex
    - Townhouses
    - Midrises and Highrises
    - Special design considerations for all above

4-4.

Product types and relation to market:
Matching target market to housing types

- Style preferences
- Regional preferences
- Site characteristics
- Climate
- Solar orientation
- Homebuyer's identity

DAY 5: MARKETING, SELLING, AND OPERATING THE PROJECT

5-1.

Marketing, selling & operating the project:

- Use the market research
- Realistically project absorption based on analysis of region's demand for and supply of housing
- Staff up for projected activity level

5-2

Marketing, selling & operating the project:

Market strategy

- Overall concept of the community
- Target markets and best way to reach them
- Exact sizes, prices, mix of units

5-3.

Marketing, selling & operating the project:

Merchandising

- Sales office
- Model - furnished (?)
- Finished landscaping
- Entrance to project
- Completed environment

5-4.

Marketing, selling & operating the project:

Promotion

Public relations

- Press
- Community
- Direct Mail
- Events - Grand opening

5-5.

Marketing, selling & operating the project:

Advertising

- Purpose: to deliver prospects
- Theme
- Media
    - Newspapers
    - Radio
    - Television
    - Signs

5-6.

Marketing, selling & operating the project:

Sales Management

- In-house
- Brokers
- Training of salespersons
- Motivation of salespersons
- Follow-up procedures

5-7

Marketing, selling & operating the project:

Marketing Budget

- Predict sales - closings
- Estimate costs
    - merchandising
    - promotion
    - advertising
    - management
- Monitoring results

5-8.

Marketing, selling & operating the project:

Construction guarantees

- Important present and future marketing tool
- Voluntary
- Insurance
- Warranty Laws

5-9.

Marketing, selling & operating the project:

Construction management

- Employee relations
- Subcontractor relations
- Quality control
- Method of payment
- Team building

Курс для застройщиков

ДЕНЬ 1: Введение. Анализ рынка и осуществимость проекта

1-1.

Обзор курса

Для чего мы здесь собрались? Чем мы собираемся заниматься?

- Курсы застройщиков: 1 неделя (5 дней)
- Джим Хэмпхилл останется в Казахстане еще на 2 недели после окончания курсов для оказания содействия его слушателям.
- Джим Хэмпхилл продолжит оказывать застройщикам необходимую помощь в осуществлении их проектов, пока построенные ими дома не найдут своих покупателей.

1-2.

Тематика курса

День 1 • Введение
• Анализ рынка и осуществимость проекта
День 2 • Выбор участка строительства и его исследование
День 3 • Источники финансирования и возможность получения средств
День 4 • Типы объектов (домов) и спрос на них на рынке
День 5 • Маркетинг, продажа и руководство проектом
• Презентация бизнес-плана
• Заключительный экзамен

1-3.

Значение отрасли, занимающейся строительством частных домов

На примере США

- Мощная индустрия, состоящая из малых независимых предприятий
- Рыночная стоимость частного жилья = 40% всего частного капитала
- Рыночная стоимость частного жилья составляет 1,8 х на годовой располагаемый доход (после уплаты налогов)
- Строительство частного жилья составляет 5% ВНП плюс взаимосвязь с другими отраслями национальной экономики

1-4.

Команда застройщика

- Застройщик
- Землеутсроитель (планировщик)
- Инженер
- Юрист
- Бухгалтер
- Архитектор
- Специалист по рынку
- Финансист
- Подрядчик/Субподрядчик
- Специалист по продажам (коммерческий директор)

1-5.

Расчет предполагаемых денежных поступлений по проекту

- Тип объекта: Частные (односемейные) дома
- Количество объектов: 86
- Общий размер застройки: 8,7 га
- Средний размер участка: 667 м^2
- Размеры домов от 148 до 185 м^2
- Средняя стоимость домов при их строительстве $154 535

1-6.

Доля застрат по жилой застройке в общих затратах на строительство (в %): 1984/1988 годы

Компонент	1984 (%)	1988 (%)	Разница (%)
Незастроенная земля	17	19,3	+2,3
Подготовка земли	7	12,6	+5,6
Финансирование	6	4,4	-1,6
Труд	18	17,4	-0,6
Маркетинг/Продажа	4	4,3	+0,3
Материалы	29	24,1	-4,9
Накладные	7	6,5	-0,5
Прибыль	9	8,1	-0,9
Реклама	2	1,2	-0,8
Другое	2	0,4	-1,6

1-7.

Анализ рынка и целесообразность проекта

Для чего это необходимо?

- чтобы определить спрос и предложение жилья, покупательную способность в данном районе
- чтобы определить целевой рынок, а также тип застройки и домов
- чтобы получить дополнительную информацию о рынке, например, региональные предпочтения и стиль жизни потенциальных покупателей
- чтобы получить информацию, которая поможет привлечь инвесторов и кредиторов

1-8.

Анализ рынка и целесообразность проекта

Виды рыночных исследований

- **Общие,** например характер рынка. конкурентность, влияние экономических факторов
- **На основе спроса:** *целевой рынок*, настоящий и будущий, процент привлечения, цены и т.п., а также *ограничения*, например, правовые, физические и экономические
- **На основе предложения:** активность и тенденции на рынке, конкурентные проекты застройки

1-9.

Анализ рынка:

(1) Описание рынка

- Размер (всего населения)
- Топографические хиарактеристики
- Транспортные артерии, доступ к ним
- Направления развития рынка
- Особые характеристики
- Планируемые или начатые застройки
- Карта района

1-10.

Анализ рынка:

(2) Экономика рынка

- Краткая история развития
- Анализ розничных рынков, их слабые и сильные стороны
- Занятость: виды и тенденции
- основные работодатели
- Безработица: уролвень и тенденции
- Средний доход семьи: уровень и тенденции

1-11.

Анализ рынка:

(3) Демография рынка

- Распределение по возхрастам
- Распределение по образованию
- Распределение по количеству членов семьи
- Особые характеристики, например, семьи военных
- Нынешняя ситуация и тенденции

1-12.

Анализ рынка:

(4) Условия рынка

- Предложение жилья: характеристики по типу и условиям
- Строительство жилья: текущее и планируемое
- Описание конкурентных проектов: количество объектов, размер, арендная плата
- Поглощение проектов подобного типа (в месяц, в год)
- Срок проживания: в настоящее время и в прошлом
- Количество потенциальных собственников и съемщиеов жилья
- Ипотечный рынок: активность и источники финансирования
- Рынок продаж: объем продаж, цены, нераспроданные объекты и прогноз на будущее
- Рынок аренд: сложившийся/зарождающийся, цены и прогноз, объем

1-13.

Анализ рынка:

(5) Спрос на жилье

- Прогнозируемое увеличение разнообразия типов семей
- Районы, наиболее подходящие для рыночного поглощения
- Вероятность заселения субсидированного/несубсидированного односемейного жилья
- Вероятность заселения субсидированного/несубсидированного многоквартирного жилья

1-14.

Анализ рынка и целесообразность проекта:

Источники информации о рынке

- Местная администрация
- Профессиональные ассоциации
- Поквартирный опрос населения

1-15.

Анализ рынка и целесообразность проекта

Почему это важно?

- План застройки составляется на основе рыночной информации и ее взаимосвязи с физическими, финансовыми и политическими условиями
- Инвесторы и кредиторы обычно запрашивают результаты рыночных исследований для опредееления степени своего риска
- Строители должны выполнить предварительный анализ и определить, стоит ли заниматься этим проектом
- Изучение рынка может уменьшить степень риска, присущего любым проектам застройки недвижимости

ДЕНЬ 2: Выбор участка строительства

2-1.

Выбор участка строительства:

2 подхода

- Развивать идею в процессе выбора места строительства
- Выбор концепции генплана для уже определенного места строительства

2-2.

Выбор места строительства:

Физические факторы

- геотехнические условия
- топографические условия
- особенности участка
- факторы риска
- элементы благоустройства
- история участка

2-3.

Выбор места строительства:

Правовые и политические факторы

- зонирование
- контроль развития территории
- всеобъемлющий план землепользвоания в данном районе
- положения о межевании участков
- соседние владения
- противоречивые нормативные акты
- политические факторы

2-4.

Выбор места строительства:

Факторы вне площадки

- Негативные факторы

2-5.

Изучение места строительства:

Сбор дополнительных сведений

- составление проекта
- стоимость проекта

2-6.

Изучение места строительства:

Инструменты анализа

- карты местности
- чертежи и результаты исследований
- топографическая съемка

2-7.

Изучение места строительства:

Физические факторы

- Топография
- Почвы и подпочвенный слой
- Гидрология и дренажные характеристики
- Сток ливневых вод

2-8.

Изучение места строительства:

Особенности участка

- Возможности проекта
- Ограничения проекта

2-9.

Изучение участка для строительства:

Нормативные акты и постановления

- Зонирование
- Пересмотр разбивки на участки (межевания)
- Строительные нормы

2-10.

Изучение участка для строительства:

Факторы вне участка

- Улицы и тротуары
- Коммуникации

2-11.

Использование результатов анализа участка истроительства для составления генплана

- Разработать несколько вариантов решений
- Выбрать окончательный вариант концепции

2-12.

Примерные вопросы по анализу участка строительства:

(1) Работа с картой

- Разработать несколько вариантов решений
- Границы участка/площадь
- Правовой статус участка
- Формы собственности
- Сервитуты (по типу и местонахождению)
- Права прохода по территории участка
- Топография
- Аэрофотоснимки
- Район, в котором находится участок

2-13.

Примерные вопросы по анализу участка строительства:

(2) Топография

- Уклоны (нанесенные на карту в процентных категориях)
- Возвышенности (высшие и низшие точки)
- Хребты
- Водоотводные каналы
- Особенности(н-р: выход скальных пород)
- Обзор (на участке и вокруг)

2-14.

Примерные вопросы по анализу участка строительства:

(3) Почвы

- Типы и характеристики
- Толщина плодородного слоя
- Подпочвенные условия
- Места на участке, откуда можно добыть строительные материалы
- Глубина залегания скальных пород/грунтовых вод

2-15.

Примерные вопросы по изучению участка строительства:

(4) Дренаж

- Водосток с поверхности участка
- Бассейн грунтовых вод
- Границы поймы/заливных лугов
- Заболоченные участки
- Местоположение скважин
- Глубина залегания грунтовых вод
- Источники загрязнения на участке и вокруг него
- Данные о приливах/отливах

2-16.

Примерные вопросы по изучению участка строительства:

(5) Растительность

- Виды растительности на участке
- лесистые участки/живая изгородь/заросли
- Особенности среды произрастания

2-17.

Примерные вопросы по анализу участка строительства:

(5) Землепользование

- Имеющиеся строения и деятельность на участке
- Использование участка в прошлом (вероятность его загрязнения)
- Использование территории вокруг участка (отметьте любые недопустимые виды деятельности)
- Прилегающие участки
- Качественная оценка района
- Развитие/преимущественные формы застройки в данной местности

2-18.

Примерные вопросы по анализу участка строительства:

(6) Нормативные акты и положения

- Государственные регулирующие органы(городские, районные, др.)
- Генпланы развития района
- Действующее зонирование (участка и прилегающих территорий)
- Положения, регулирующие межевание участков
- Установленные платы за ведение застройки. ввод объекта в эксплуатацию
- Иные сборы
- Другие постановления городских, районных и республиканских органов, имеющие отношение к данному участку

2-19.

Примерные вопросы по анализу участка строительства:

(8) Транспорт

- Виды дорожного движения в районе участка
- Места выхода (выезда) с участка на дороги
- Близость к транспортной системе района
- Планируемые или предлагаемые усовершенствования транспортной системы
- Проходы/тропинки (проложенные или намечаемые)
- Возможность транзита

2-20.

Примерные вопросы по анализу участка строительства:

(9) Коммуникации

Укажите местоположение, конструкцию, эксплуатационную организацию, пригодность систем. расстояние до участка, виды платежей застройщика, факторы, которые могут заставить отложить или отказаться от планов застройки.

- Канализация
- Водопровод
- Водоотстойники и система водосброса
- Электричество
- Кабельное ТВ
- Телефон

2-21.

Примерные вопросы по анализу участка строительства:

(10) Общественные службы

- Школы
  - Местонахождение/близость к участку
  - На скольких учащихся рассчитана
  - Репутация
- Парки и зоны отдыха
- Аварийные службы
  - Пожарная охрана
  - Милиция
  - Скорая помощь/медпункт
- Общественный транспорт
- Центры трудоустройства и занятости

2-22.

Примерные вопросы по анализу участка строительства:

(11) Другие особенности

- Преимущественное направление ветра
- Климатические условия
- Археологические достопримечательности
- Дикие животные (виды и среда обитания)
- Эстетическая привлекательность участка и его окрестностей

3-1.

Источники финансирования и возможность их получения: Организация приобретения и продажи

- Единоличное владение
- Общая собственность
- Корпорация

3-2.

Источники финансирования и возможность их получения: Способы приобретения

- Стандартный договор о покупке земли
- Контракт, вступающий в силу при определенных условиях
- Опцион или опционный контракт
- Покупка земли в рассрочку
- Покупка земли по частям

3-3.

Источники финансирования и возможность их получения: (1) Варианты финансирования частным сектором

- Этапы финансирования
- Финансирование приобретения земли
- Покупательная денежная ипотечная ссуда
- Долгосрочная аренда плюс опцион
- Совместное предприятие
- Промежуточные земельные ссуды

3-4.

Источники финансирования и возможность их получения: (2) Варианты финансирования частным сектором

- Финансирование застройки земли
- Финансирование строительства
- Источники
- Характеристики
- Виды риска
- Выдача ссуды (по частям)

3-5.

Источники финансирования и возможность их получения:

(3) Варианты финансирования частным сектором

- Предварительное обязательство
- Продолжительность
- Ставка
- Стоимость
- Особые условия обязательства
- Источинки денежных средств по обязательству

3-6.

Источники финансирования и возможность их получения:

(4) Варианты финансирования частным сектором

- Промежуточное финансирование
- Сделки купли/продажи и "лиз-бэк" (продажа собственности с условием получения ее обратно в аренду на оговоренный срок)
  - Преимущества
  - Недостатки
  - Мобилизация капитала с помощью выпуска акций
    - Совместные предприятия
    - Синдикация (образование банком синдиката для предоставления кредита)

3-7.

Источники финансирования и возможность их получения:

Варианты государственного финансирования

- Муниципальные облигации
- Учреждения, занимающиеся финансированием жилья
- Финансирование с условием увеличения налога
- Финансирование с налоговой скидкой

3-8.

Источники финансирования и возможность их получения:

Выбор кредитора

- Выбор кредитора
- Виды учреждений-кредиторов
  - Коммерческие банки
  - Другие (?)

3-9.

Источники финансирования и возможность их получения:

Составление заявки на ссуду

- Письменное заявление
- Описание ссуды
- Заемщик
- Рыночные данные
- Данные о проекте
- Ориентировочная смета

3-10.

Финансовый анализ:

Приобретение земли

- Размер собственных средств для приобретения земли?
- Способ финансирования остальных расходов?
- Возможность покупки опциона на землю?
- Получение ссуды как на приобретение земли, так и на саму застройку?

3-11.

Финансовый анализ:

Приобретение земли (продолж.)

- Сравнение оценки стоимости земли, застройки и строительства с оценкой количества продаж за определенный период, ценами и прибылью для того, чтобы определить, правильно ли была установлена цена на землю?
- Достаточен ли поток денежных средств для "шарового" платежа, если таковое предусмотрено в вашем проекте?
- Возможность финансирования владельцами земли?
- Земля других владельцев в качестве собственных средств?

3-12.

Финансовый анализ:

(2) Структура займа и порядок выдачи

- Документы, которые могут запросить кредиторы у вас или вашей компании для принятия решения о выдаче ссуды?
- Отчеты, результаты проверок и исследований, которые могут потребоваться для представления вашим кредиторам в качестве ТЭО проекта застройки?
- Оценка и оплата затрат по предоставлению таких документов?
- Самый оптимальный коэффициент импотечной задолженности, получен ли этот коэффициент на основании точной оценки?
- Влияние кредитоспособности вашей компании на этот коэффициент?

3-13.

Финансовый анализ:

Структура займа и порядок выдачи

- Из чего складываются необходимые собственные средства (из личных средств, в результате образования товариществ, совместных предприятий, или из полученных инвестиций)?
- Возможность открытия для вас кредитной линии?
- Обязательство о непрерывном финансировании?
- Порядок выдачи ссуды (по результатам регулярных инспекций, по завершении определенных работ)?
- Кто будет вашим гарантом?

3-14.

Финансовый анализ:

Анализ ориентировочной сметы и потока наличности

- Воздействие прямых, косвенных затрат и порядка выплат на требуемую величину потока наличности?
- Последствия изменений стоимости рабочей силы и материалов на всех этапах осуществления проекта?
- Последствия любых изменгений в ориентировочной смете на требуемую величину потока наличности?

3-15.

Финансовый анализ:

Анализ ориентировочной сметы и потока наличности (продолж.)

- Учитывает ли ваша ориентировочная смета все возможные изменения уровня продаж при различных условиях?
- Способы подсчета прибыли?
- Требуемый коэффициент окупаемости капиталовложения?

4-1.

Типы домов и спрос на них:

Общие вопросы проектирования

- Плотность застройки
- Прилегающие или раздельные дома
- Форма собственности
- Площадь (кв.футов)
- Количество уровней (этажей)
- Архитектурный стиль
- Число и тип (предназначение) внутренних помещений
- Площадь внедомовой территории
- Требования по содержанию внедомовой территории

4-2.

Типы домов и спрос на рынке:

Плотность и тип застройки

- Раздельный односемейный дом, большой участок
- Раздельный односемейный дом, маленький участок
    - Модифицированная равномерная застройка
    - Дом с садом или внутренним двориком (патио)
    - План участка “зеро”
    - Групповая застройка
    - Особые проектные характеристики для всех этих типов домов

4-3.

Типы домов и спрос на рынке:

Плотность и тип застройки (продолж.)

- Прилегающие дома
    - Дома на две, три, четыре семьи
    - Ряд домов
    - Дома средней высотности и многоуровневые
    - Особые проектные характеристики для всех этих типов домов

Типы домов и спрос на рынке:

Соответствие целевого рынка и типов жилых домов

- Предпочитаемые стили
- Предпочтения по районам
- Характеристики участка
- Климат
- Расположение домов относительно солнца
- Индивидуальные предпочтения покупателя частного дома

5-1.

Маркетинг, продажи и руководство проектом:

- Использование рыночных исследований
- Расчет поглощения рынка проектом, выполненный на основе анализа спроса и предложения жилья в данном районе
- Подбор персонала, необходимого для осуществления проекта

5-2.

Маркетинг, продажи и руководство проектом: Рыночная стратегия

- Общее представление о районе, где будет вестись застройка
- Целевые рынки и лучший способ выхода на них
- Точные размеры, цены, типы жилых домов

5-3.

Маркетинг, продажи и руководство проектом: Проведение продаж

- Офис, занимающийся продажами домов
- Модель дома, выставляемого на продажу - меблированная (?)
- Благоустройство территории
- Въезд на территорию участка
- Оборудованность территории участка коммуникациями

5-4.

Маркетинг, продажи и руководство проектом: Продвижение товара на рынке

- Информирование общественности
  - Пресса
  - Работа с проживающими в данном районе
  - Посылка информационных материалов по почте
  - Церемония открытия

5-5.

Маркетинг, продажи и руководство проектом:

Реклама

- Цель: доставка проспектов и рекламных материалов
- Тема
- Средства рекламы
- Газеты
- Радио
- ТВ
- Рекламные щиты

5-6.

Маркетинг, продажи и руководство проектом:

Руководство продажами

- Продажи, осуществляемые самой компанией
- Брокеры
- Подготовка специалистов по продажам
- Мотивация специалистов, занимающихся продажами
- Последующие действия

5-7.

Маркетинг, продажи и руководство проектом:

Расходы на маркетинг

- Спрогнозировать количество продаж
- Определить расходы на
  - проведение продаж
  - продвижение товара на рынке
  - рекламу
  - руководство
- Контролировать результаты

5-8.

Маркетинг, продажи и руководство проектом:

Строительные гарантии

- Важные инструменты маркетинга в настоящем и будущем
- Добровольно принимаемое решение о гарантиях
- Страхование
- Законы о гарантиях

5-9.

Маркетинг, продажи и руководство проектом:

Руководство строительством

- Отношения с персоналом
- Отношения с субподрядчиком
- Контроль качества
- Способ оплаты
- Формирование команды

Appendix H - *Density by Design*, (Video Script)

DENSITY BY D--- SCRIPT ENGLISH

ULI-- the Urban Land Institute
625 Indiana Avenue, N.W.
Washinghton, D.C. 20004

VIDEO SCRIPT
Density by Design: Detached Housing

The Concepts Concerns and Challenges

The American dream home - a cherished goal for generations - is changing. The vision of a large single family home surrounded by a large yard is becoming a fading reality.

Economic and social pressures are driving a trend towards more detached houses designed for smaller and smaller lots.

As this trend continues, there is a need to understand the concepts, concerns and challenges of higher density development.

TITLE UP

The early American farm house, a national symbol of self sufficiency and independence, has shaped the vision of home for generations of Americans.

Higher density housing grew up around new job centers during the Industrial Revolution but these dwellings were often poorly designed and overcrowded.

Automobiles and public transit made suburbia accessible to city dwellers seeking a house on their own piece of land; and post World War II America mushroomed with new highways- and low density communities.

New technologies allowed businesses to expand beyond city boundaries, and the urban crisis of the 60's accelerated low density suburban development.

But priorities are gradually changing. Rising fuel costs in the 70's ... gridlocked highways and no-growth politics of the 80's. . shifts in demographics and lifestyles... and a growing concern about affordability have all created renewed interest in small

lot designs.
During the 1980, soaring land costs and consumer demands pushed the median c for a new detached home up 45%. Market pressures made higher densities more viable in the suburbs..

> Danellian.. "HIGH LAND COSTS ARE ASSOCIATED WITH LOCATIONS CLOSE TO WORK, AND SO IF YOU WANT TO BE CLOSE TO WORK AND YOU WANT TO HAVE A DETACHED PROGRAM THE TRADEOFFS ARE SMALLER LOTS."
>
> *REVISED Danellian.. "HIGHER LAND COSTS ARE ASSOCIATED WIT LOCATIONS CLOSE TO WORKPLACES, THERFORE, IF YOU WANT HOUSING CLOSE TO WORKPLACES AND YOU WANT TO HAVE A DETACHED DESIGN THE TRADEOFFS ARE SMALLER LOTS."*
>
> Richardson. "A LOT OF PEOPLE SIMPLY DON'T WANT THE BIG LO ANY MORE. THEY WANT THE SMALL LOT FROM LACK OF MAINTENANCE PURPOSES MAYBE RETIRED PEOPLE OR PEOPLE THAT TRAVEL A LOT. BUT THEY DON'T WANT ATTACHED HOUSING, SO THERE IS THIS SPECIFIC NICHE IN THE MARKET THAT I THINK IS A VERY VIABLE ONE.
>
> *REVISED Richardson. "MANY PEOPLE SIMPLY DON'T WANT THE BIG LOT ANY MORE. THEY WANT THE SMALL LOT WITH NO MAINTENANCE ; FOR EXAMPLE, THEY MAYBE RETIRED PEOPLE OR PEOPLE THAT TRAVEL A LOT. BUT THEY DON'T WANT ATTACHED HOUSING, SO THERE IS THIS SPECIFIC NICHE IN THE MARKET THAT I THINK IS A VERY VIABLE ONE.*

1acre = .405 Ha

In conventional subdivisions, houses are centered on the lot and surrounded with usable yard space. Setback garages permit driveway parking and the front door is visible from the street. Zoning regulations often prevent: more than ~~4 or 5 units per acre~~: 10 units per hectare.
market priorities shift, acceptance of small lot programs is increasing and a variety of concepts have evolved.

The narrow and deep zero lot line design...

The Z-lot design...
The angled Z-lot design...
The wide and shallow design...
And the zipper lot design.

BASSENIAN. "WE'RE STILL IN THE ONGOING PROCESS OF LEARNING HOW BEST TO DEAL WITH SMALL-LOT DETACHED, BUT THERE ARE MANY MAJOR ISSUES HAVING TO DO WITH MASSING, WITH PRIVACY, WITH THE DESIGN OF THE FLOOR PLANS, AND ALL THE ELEMENTS THAT WOULD OCCUR WITH LARGER HOMES, BUT INTENSIFIED AS WE APPROACH SMALLER AND SMALLER LOTS."

REVISED BASSENIAN. "WE'RE STILL LEARNING HOW BEST TO DEAL WITH SMALL-LOT DETACHED HOUSING, BUT THERE ARE MANY MAJOR ISSUES HAVING TO DO WITH BUILDING MASSING, WITH PRIVACY, WITH THE DESIGN OF THE FLOOR PLANS. ALL THE SAME ELEMENTS THAT WOULD OCCUR WITH LARGER HOMES, BUT MORE DIFFICULT AS WE DESIGN FOR SMALLER AND SMALLER LOTS."

Designers generally advocate specific techniques for small lot communities:
integrated site planning and house design; a unifying architectural theme;
relatively flat terrain and slightly curving streets;
varied setbacks and visible entry ways; articulated front and rear elevations;
carefully located windows and privacy walls.

Allocating space for automobiles is always a challenge.

Since regulated street widths can reduce density, many small lot developments incorporate narrower private streets for greater design flexibility.

Parking is a major issue.

Subdivisions typically provide parking for 2 cars in the garage, 2 more on the driveway and 1 or 2 cars on the street. As the lot and house become smaller, space for parking is reduced and the garage and driveway become design concerns.

Daniellian: "THE CITIES ARE VERY CONCERNED ABOUT DRIVEWAY BETWEEN 5 AND 18 FEET BECAUSE PEOPLE WILL TEND TO PARK IN THE DRIVEWAYS AND HALF THE CAR WILL BE STICKING OUT OVER THE SIDEWALK OR THE STREET AND THAT MAKES FOR AN UNSAFE CONDITION."

REVISED Daniellian: "CITY OFFICIALS DO NOT LIKE DRIVEWAYS THAT ARE BETWEEN ~~5 AND 18 FEET~~ IN LENGTH BETWEEN THE CURB AND THE GARAGE DOOR BECAUSE A PARKED CAR WILL STICK OUT OVER THE SIDEWALK OR INTO STREET AND THAT MAKES FOR UNSAFE CONDITIONS."

Local zoning, building or fire codes are often regulatory barriers. And some communities have set minimum lot sizes.

Richardson: "TO COME IN AND TELL THE THAT YOU'RE GOING TO BUILD DETACHED HOUSING ON 4000 SQUARE FEET LOTS INSTEAD OF 8 THIS IS A MAJOR HURDLE."

REVISED Richardson: "WHEN YOU SEEK PERMISSION TO BUILD DETACHED HOUSING ON ~~4000 SQUARE FEET~~ LOTS INSTEAD OF ON ~~8000 SQUARE FOOT~~ LOTS IS A MAJOR PUBLIC APPROVAL HURDLE."

DANIELLIAN: "THERE'S ALWAYS A POLICITCAL ASPECT OF THIS THING WHERE SMALLER LOTS MEAN LOWER PRICE HOMES AND SOME COMMUNITIES RESIST THAT BECAUSE OF CERTAIN BIASES THAT THEY MAY HAVE."

REVISED DANIELLIAN: "THERE'S ALWAYS A POLICITCAL ASPECT WHEN SMALLER LOTS RESULT IN LOWER PRICE HOMES THE COMMUNITY RESISTS BECAUSE THAT MEANS LOWER INCOME FAMILIES MIGHT BE ABLE TO BUY."

To facilitate the planning process, many higher density developments are part of master planned communities.

Seitz: "~~THE~~ REGULATORY ISSUES ~~ARE~~ CONFRONTED A LOT

EARLIER WITH PLANNED COMMUNITIES....THE COMMUNITY PROFILE FROM HIGH INCOME LARGE TO MORE; MODERATE SMALLER UNITS IS UNDERSTOOD EARLIER SO THAT I THINK THAT THE INDIVIDUAL PROJECTS HAVE LESS OF A PROBLEM."

REVISED Seitz: "THE REGULATORY ISSUES ARE CONFRONTED A LOT EARLIER IN PLANNED COMMUNITIES....THE COMMUNITY PLANS FOR BOTH HIGH INCOME LARGE HOUSES AND MODERATE INCOME SMALLER UNITS SO THAT I THINK THAT THE INDIVIDUAL PROJECTS HAVE LESS OF A PROBLEM."

In rapidly growing markets like Southern California, strong demand has caused sky rocketing land and housing costs. Densities of ~~5-9 units per acre~~ are not uncommon there and examples of small lot communities are numerous.

Bassanian: "WE CONSIDER THE 5000 ~~SQUARE FOOT~~ LOT AS THE TOP END OF LOT SIZE IN SMALL LOT DETACHED. ON THE BOTTOM END IT SEEMS TO HOVER AROUND ~~3000 SQUARE FEET~~ OR A LITTLE GREATER..."

Summit Crest represents the top end of small lot development and sits atop a bluff in an exclusive community in Orange county, California. The houses are large, luxurious and expensive.

To minimize massing, the ~~31 acre~~ site is designed with slightly curving streets short blocks and cul-de sacs.

Houses ranging from ~~2 to 3000 square feet~~ are centered on ~~5000 square foot~~ lots. Setbacks are varied. Density is ~~4.9 units per acre~~ on sloping terrain.

Houses average ~~40 feet~~ in width with ~~5 foot~~ side yards and ~~20 foot~~ rear yards. three-car garages typically cover 75% of the front elevation and the unit footprint is 52% of the lot. Houses are targeted to the move-up market.

The site is graded to a gentle slope.

An architectural theme visually unifies the neighborhood. Individuality is provided

with subtle colors changes, window patterns, and a variety of siding and roofing materials.

Setbacks, single story elements and overhangs vary the streetscape and reduce the impact of massing. Second story overhangs are generally avoided to maximize privacy and light.

The narrow side yards are a source for natural light and place for utilites. Rear elevations as well as front are articulated and display generous use of windows.

Interiors feature enlarged vistas and expansive openings. Living rooms are pushed forward. The kitchen and family room flow into landscaped backyards to strengthen the indoor-outdoor relationship.

Strategically placed windows, 2 story volumes and ~~9 foot~~ 2.75 meters ceilings are standard design elements. Open stairwells, balconies, radius corners and niches are complimentary details.

> Bassinian: "WE USE A LOT OF TECHNIQUES TO MITIGATE THE PROBLEM OF NARROWNESS AND WE TRY TO GIVE THE HOUSE AN IMPRESSION OF BEING WIDER THAN WHAT IT IS.
>
> *REVISED Bassinian: "WE USE A LOT OF TECHNIQUES TO MITIGATE THE PROBLEM OF NARROW LOTS AND WE TRY TO GIVE THE HOUSE AN IMPRESSION OF BEING WIDER THAN WHAT IT IS.*

Nearby, is the Terraces, a zero lot line development within the master planned community of Coto de Caza.

The narrow and deep zero lot line design maximizes usable yard space by placing one side of the house on a property line and reciprocal easements permit maintenance.

A long windowless side wall ensures privacy but limits access to natural light.

The garage is pushed forward and tends to dominate the streetscape-

1 ft = .305 m
1 ~~ft~~ .093 m²
1a = .405 ha

The entrance is usually at the side, not easily visible from the street.

At The Terraces, 120 units are built on the ~~24 acre~~ 9.7 hectare site. Lots average ~~4000 square~~ 372 square met feet.

Single story units have reduced front setbacks and deeper footprints. The density is ~~5 units per acre~~ 10 units per hectare.

The one and two story houses are ~~30 feet~~ 9 meters wide. They are centered on the lot, but reciprocal easements permit a zero lot line configuration with one ~~10 foot~~ 3 meter side yard. Houses range from ~~1400-2300 square feet~~ 130-217 square meters and are targeted to empty nesters. Architectural elements and overhangs provide variety and also distract from the repetition of garage fronts. Alternating ~~5 and 18 foot~~ 1.5 and 5.5 meter setbacks also vary the streetscape. Clerestory windows on the lot line wall admit light without compromising privacy.

Typically, the front door cannot be seen from the street, so low walls, gates and arches point the way to the entrances and sideyards. Landscaped back yards extend living areas to the outside.

The ~~32 feet~~ 10 meter wide streets are privately owned and maintained. Adjacent parking bays for guests reduce on-street parking problems.

The narrow lot design used on the terraced site maximizes the number of houses with golf course views. other community amenities are nearby.

Across the country in the suburbs of Raleigh, North Carolina, Preston Point is another zero lot line program within a golf course community. Preston Point offers proximity to the golf course but no views and is targeted to first time buyers.

The site is ~~19.5 acres~~ 8 hectares; the ~~28 foot~~ 8.5 meter wide streets and 20 foot wide alleys are all private. 6 meter

Lots average ~~4500 square feet~~ 418 square meters and the density is ~~6 units per acre~~ 12 units per hectare.

Houses ranging from ~~1400-2100~~ 130-195 square meters square feet are placed on one property line and the zero lot line wall is windowless.. Garages are placed behind the house, ~~5 feet~~ 1.5 meters from the rear property line.

With the detached garage hidden behind the house, the streetscape has a traditional

appearance. This design overcame local objections to narrow lot developments wood siding and brick exteriors are indigenous to the region.

Designers believe the small cul-do-sacs of 4 to 6 houses will encourage neighborliness well maintained alley ways.

A variation of the zero lot line is the Z-lot design. The front yard, the house and backyard form a z-configuration.

Use easements expand usable yard space.

This permits more visible entrance courtyards, windows on all sides and front and r sideyards. Garages still tend to dominate the streetscape.

Westpark Promenade is a z-lot development within a master planned community Irvine, California.

There are 170 units on the flat ~~22.5 acre~~ 9 hectare site. The density is ~~7.6 units per acre~~ 18 units per hectare.

Property lines are jogged and lots average 42 feet by 90 feet, ~~2 feet~~ 13 meters by 27 meters, ½ meter wider than typi Z-lots.

That ~~2 feet~~ ½ meter and staggered use easements allow additional living space, a side yard ne to the garage, and an expanded entry courtyard. The garage front covers more than h the width of the unit.

Offsets in exterior side walls provide light to interiors and mitigate the tunnel effect some zero lot line designs.

Compatible Mediterranean style exteriors are individualized with architectur elements. The arches off-set the rows of garage fronts and define entry ways leadi to landscaped courtyards and recessed front doors.

The front door opens to an immediate view of the side and rear yards. High ceiling ar outdoor patios visually expand the space. The strong indoor-outdoor relationshi garage access to the yard, and more usable yard space are typical of the Z-lot concep

But narrow lots create close proximity of neighbors. Careful integration of site planning and house design is essential.

> Richardson: "THE PRIVACY CONSIDERATIONS ARE TO DEVELOP PRIVATE OUTDOOR SPACES IN BOTH SIDE AND REAR YARDS AND BY CAREFUL DESIGN OF SECOND FLOOR WINDOWS WE CAN CREATE PRIVACY IN THESE BACKYARDS."
>
> *REVISED Richardson: "WE DEVELOP PRIVATE OUTDOOR SPACES IN BOTH THE SIDE AND REAR YARDS AND BY CAREFUL DESIGN OF SECOND FLOOR WINDOWS IN ADJACENT UNITS WE CAN PROVIDE VISUAL PRIVACY IN THESE YARDS."*

The angled Z-lot design attempts to improve the streetscape. The house and lot are set at a 30-45 degree angle to the street to display more architecture. The entry way becomes more visible from the street and driveways can be alternated. But garages still tend to dominate front elevations.

Nottingham is an angled z-lot project located in Kingstowne. - a large master planned community just South of Washington, D.C.

Since Kingstowne is predominantly multi-family unit, Nottingham had a distinct market advantage.

The site is almost ~~21 acres~~ 8.5 hectares. To adhere to local codes, lot sizes are irregular and curving streets are ~~50 feet~~ 15 meters wide.

Despite sloping terrain, an on-site flood plain and the stringent local regulations, a density of almost ~~5 units per acre~~ 10 units per hectare was achieved with the angled z-lot design.

The houses are ~~32 feet~~ 10 meters wide. Use easements expands the side yard. The angled lots, permit alternating garage entries. Houses range from 1400 to 2000 square feet and are targeted to singles and childless couples. 130 TO 186

Interior views reveal familiar techniques designed to keep narrow houses from feeling constrained.

MAR-07-95 09:23 FROM: ICMA 6th Fl

Still, the small backyards create significant concerns about privacy, and rear yards th shallow would not be acceptable everywhere.

> Danellian: "I DON'T RECOMMEND THAT SAY IN NEVADA OR BAC EAST OR SOMEPLACE WHERE LAND COSTS ARE SUBSTANTIALL LESS. THE OPTIMUM SIZE FOR A WIDE AND SHALLOW IN M OPINION IS 57 FEET WIDE BY ABOUT 80 FEET DEEP. THIS ALLOW A 20 FOOT DRIVEWAY IN THE FRONT FOR 2 CARS TO PARK OFI STREET AND ABOUT 25 TO 30 FEET IN YOUR YARD.
>
> *REVIED Danellian: "I DON'T RECOMMEND OVERLY SHALLOW YARD WHERE LAND COSTS ARE SUBSTANTIALLY LESS. THE OPTIMUM SIZ FOR A WIDE AND SHALLOW IN MY OPINION IS ~~57 FEET~~ 17 meters WIDE B ABOUT ~~80 FEET~~ 24 meters DEEP. THIS ALLOWS A ~~20 FOOT~~ 6 meters DRIVEWAY IN TH FRONT FOR 2 CARS TO PARK OFF-STREET AND ABOUT 25 ~~TO 30 FEE~~ 7 to 9 meter IN YOUR BACKYARD.*

The zipper lot, a variation of the wide shallow can achieve higher densities. The rea lot line is jogged to concentrate usable backyard space. Garages are placed on the sid property line and space behind the garage given to the rear yard neighbor. The bac of the garages become privacy walls as do windowless walls of adjacent houses.

The Villas at Palmia is a zipper lot program. The front elevations have a traditiona look and the increased street frontage make garages less massive than with narrow lo designs. 251 units are planned for the ~~36 acre sits~~ 15 hectare sites.

Lots which average ~~3800 square feet~~ 353 square meter are contoured by the interlocking zipper design

The density is ~~6.4 units per acre~~ 16 units per hectare.

The ~~50 feet~~ 15 meters wide units have ~~10 feet~~ 3 meters of front and side yard. Garage are set back an placed on property lines. The ~~18 feet~~ 5.5 meter deep rear yard is concentrated on one side an include a use easement from the rear neighbor. Houses average 1300 square feet. 120 square meters.

The small homes are targeted to active retirees, a growing segment of the market.

To protect privacy, most homes are only one story and the two story model has n

windows facing the rear yard. The one side yard contains utility equipment. The smal interiors feature high ceilings and open areas which emphasize indoor outdoor connections.

In some regions, regulations and market preferences discourage the use of small lot programs. In Manchester, New Hampshire local regulations coupled with site constraints and environmental concerns prompted the choice of cluster planning for straw Hill. Small lot design concepts were combined with open space planning.

> MATTARZZO: "WE HAD A ~~22 ACRE~~ 9 hectare PARCEL OF LAND. WE HAD A NEIGHBORHOOD THAT SURROUNDED US THAT WAS VERY CONCERNED ABOUT THE LAND USE HERE AND WAS INTERESTED IN A SINGLE FAMILY COMMUNITY. WE ALSO HAD A SITE THAT HAD INTERESTING CONSTRAINTS IN TERMS OF TOPOGRAPHY– STEEP LAND AND ALSO LOWER LAND SO THAT THE SITING AND THE HOUSES HAD TO BE VERY CAREFULLY DONE IN FITTING THEM INTO THE ENVIRONMENT. AND WE ALSO HAD A CONCERN TO MEET CERTAIN DEMANDS OF THE MARKETPLACE, LIKE HOW THE HOUSES WOULD BE ARRANGED ON THE LAND, HOW THEY WOULD BE SITED."

Straw Hill was planned to resemble a small New England village and to blend in with surrounding neighborhoods of detached houses on quarter acre lots.

The design preserves 69% of the site as open space and accommodates steep slopes and the detention ponds required for drainage and storm eater run-off.

The community of 65 homes is arranged in clusters of 5-9 houses. The density is ~~3 units per acre~~ 7.5 units per.

Minimum lot sizes prevented optimal placement of the units and straw Hill was planned as a condominium community. One and two story models range from ~~1800~~ 167 to 2800 ~~square feet~~ square meters. Privacy fences define limited access areas.

Strategic site planning and window placement make individual units heat and light efficient. Windowless northern walls ensure privacy and provide energy efficiency. With common open space replacing private yards, the low maintenance homes are

targeted to empty nesters and childless couples.

Cluster planning gave developers design flexibility to achieve an economically viable density while preserving the environment and the integrity of the site.

MACKENZIE: "BOTH SITE PLANNING DESIGN AS WELL AS LANDSCAPING I THINK WERE MAJOR KEYS TO THE SUCCESS OF THIS PROJECT."

Higher density designs require careful integration of land planning and architecture, but regional conditions still dictate the products, prices and market acceptance.

STOUFFER: "WE WERE REALLY CONCERNED WHETHER OR NOT THE PRODUCT WHETHER OR NOT THE MARKET WOULD ACCEPT THE PRODUCT. BECAUSE OF THAT WE SPENT AN EXTENSIVE AMOUNT OF MONEY IN DECORATING OUR MODELS.

WE SPENT PROBABLY THREE TIMES AS MUCH MONEY AS WE DO NORMALLY LANDSCAPING AND DID ABSOLUTELY OUR BEST EFFORT IN MARKETING THE PRODUCT. THE THING THAT WAS DISSATISFYING WAS THAT WE WERE REALLY WORRIED, WE EXECUTED IT, AND THE MARKET LOVED THE PRODUCT AND WE HAD AN INSTANT SUCCESS ON OUR HANDS."

REVISED STOUFFER: "WE WERE REALLY CONCERNED WHETHER OR NOT THE MARKET WOULD ACCEPT THE PRODUCT. BECAUSE OF THAT WE SPENT AN EXTENSIVE AMOUNT OF MONEY IN DECORATING OUR MODELS.

WE SPENT THREE TIMES OUR NORMALLY COSTS FOR LANDSCAPING AND MADE ABSOLUTELY OUR BEST EFFORT IN MARKETING THE PRODUCT. WE WERE REALLY WORRIED, WE EXECUTED IT RIGHT, AND THE MARKET LOVED THE PRODUCT AND WE HAD AN INSTANT SUCCESS ON OUR HANDS."

Extensive front yard landscaping provided by the developer provides immediate curb appeal and ensures an attractive neighborhood appearance.

Nearby open spaces and recreational amenities are also essential to the planning and market acceptance of higher density communities.

> Seitz: "THE ARCHITECTS AND DESIGNERS HAVE BEEN PRETTY INGENIOUS ABOUT TWEAKING THE LOT SIZES AND THE LOT SHAPES AND SO FORTH AND WE NEED TO CONTINUE TO PUSH THEM AGAIN TO MAKE SURE THAT THE OPEN SPACE, PRIVACY AND USABILITY REALLY IS SUFFICIENT.
>
> *REVISED Seitz: "ARCHITECTS AND DESIGNERS HAVE BEEN PRETTY INGENIOUS ABOUT ADJUSTING THE LOT SIZES AND THE LOT SHAPES AND SO FORTH AND WE NEED TO CONTINUE TO PUSH THEM AGAIN TO MAKE SURE THAT THE OPEN SPACE, PRIVACY AND USABILITY REALLY IS SUFFICIENT.*
>
> DANELLIAN: "IF WE'RE REALLY SERIOUS ABOUT BEING DESIGNERS AND BUILDERS AND DEVELOPERS AND IN THE PUBLIC JURISDICTION WE HAVE TO REALIZE THAT NONE OF US REALLY CREATE THE MARKET....WE'RE ALL TRYING TO RESPOND TO THE MARKET AND IF THE MARKET NEEDS DETACHED HOUSES ... THEN WE HAVE TO TAKE NECESSARY ACTIONS TO MAKE THAT HAPPEN.
>
> *REVISED DANELLIAN: "IF WE'RE REALLY SERIOUS ABOUT BEING DESIGNERS AND BUILDERS AND DEVELOPERS AND GETTING PUBLIC ACCEPTANCE WE HAVE TO REALIZE THAT NONE OF US REALLY CREATE THE MARKET....WE'RE ALL TRYING TO RESPOND TO THE MARKET AND IF THE MARKET NEEDS SMALL LOT DETACHED HOUSES... THEN WE HAVE TO MAKE THAT HAPPEN.*

As affordability, lifestyle priorities, demographic shifts and environmental concerns push the trend toward higher density housing, it seems certain that density by design techniques will be used and expanded on in the years ahead.

ВИДЕО
Запланированная плотность:
Плотность дизайна: Частные дома

Концепции, задачи и проблемы

Американский дом мечта - взлелеянная цель для поколений - меняется. представление о большом семейном доме, окруженном большим двором. становится уходящей реальностью.

Экономические и социальные причины двигают строительство частных домов в сторону планирования их с меньшими участками.

И поскольку это течение продолжается, становится насущной необходимость понять концепции, идеи и проблемы развития высокой плотности.

Ранний тип фермерского дома в Америке, национальный символ самодостатка и независимости, для многих поколений американцев сформировал представление о частном доме.

Во времена промышленной революции вокруг новых рабочих центров выросли жилые дома с высокой плотностью застройки, но это жилье обычно было перенаселено и плохо спроектировано.

Развитие сети автомобильного и общественного транспорта сделали пригороды доступными для жителей города, которые присматривают себе дома с личными участками. И в послевоенной Америке как грибы стали расти автомагистрали и поселки с низкой плотностью застройки.

Новые технологии позволили компаниям выйти за пределы городской черты и кризис 60-х подстегнул развитие пригородов с низкой плотностью.

Но приоритеты постепенно меняются. растущая цена на топливо в 70-х...заторы на автомагистралях и политика против роста в 80-х, сдвиги в демографии и в стиле жизни, растущая озабоченность об обеспечении всем необходимым, все это возобновило интерес к проектам с маленьким земельным участком.

В течение 1980 г. вздорожание земли и потребности пользователей подтолкнули среднюю цену нового частного дома на 45%. Давление рынка сделало застройки с высокой плотностью в пригороде выигрышными.

Данелиан: "ВОЗРОСШАЯ СТОИМОСТЬ НА ЗЕМЛЮ АССОЦИИРУЕТСЯ С БЛИЗКИМ РАСПОЛОЖЕНИЕМ К РАБОЧИМ МЕСТАМ, ПОЭТОМУ,

ЕСЛИ ВЫ ХОТИТЕ ЖИЛЬЕ БЛИЗКО К РАБОЧИМ МЕСТАМ И ВЫ ХОТИТЕ ЧАСТНОЕ СТРОЕНИЕ, ТОГДА ВЫБОР ЗА МАЛЕНЬКИМИ УЧАСТКАМИ."

Ричардсон: "МНОГИЕ ЛЮДИ ПРОСТО НЕ ХОТЯТ ИМЕТЬ БОЛЬШОЙ УЧАСТОК, ОНИ ХОТЯТ ИМЕТЬ МАЛЕНЬКИЙ УЧАСТОК, ЧТОБЫ БЫЛО МЕНЬШЕ ЗАБОТ С НИМ. НАПРИМЕР, ЭТО МОГУТ БЫТЬ ПЕНСИОНЕРЫ ИЛИ ЛЮДИ МНОГО ПУТЕШЕСТВУЮЩИЕ. НО ОНИ НЕ ХОТЯТ ЖИТЬ В БЛОЧНЫХ ДОМАХ. И, ПО-МОЕМУ, ВОТ ЭТА СПЕЦИФИЧНАЯ НИША РЫНКА МОЖЕТ БЫТЬ НАИБОЛЕЕ КОНКУРЕНТНОСПОСОБНОЙ НА ДАННЫЙ МОМЕНТ.

В обычных районах дома расположены в центре участка и окружены используемым участком. Сдвинутые вглубь гаражи позволяют припарковываться на отрезке дороги, принадлежащей дому. и входная дверь видна с улицы. Закон о зонировании часто запрещает иметь более 10 домов на 1 гектар. Приоритеты рынка сдвинулись, приемлемость программ с маленькими участками увеличивается и развивается разнообразие концепций.

Проект с узкой и глубокой линией с нулевым участком...

Проект участка в виде буквы Z...
Проект углового участка в виде буквы Z...
Проект с широким и неглубоким участком...
Проект с участком типа...

Бассениан: "МЫ ВСЕ ЕЩЕ УЧИМСЯ, КАК ЛУЧШЕ ОРГАНИЗОВАТЬ ЧАСТНЫЕ ДОМА С МАЛЕНЬКИМ УЧАСТКОМ. НО ЗДЕСЬ ВОЗНИКАЕТ ЕЩЕ МАССА ДРУГИХ СТАТЕЙ, НЕ МЕНЕЕ ВАЖНЫХ, ИМЕЮЩИХ ОТНОШЕНИЕ К СТРОИТЕЛЬНЫМ МАССИВАМ, ТАКИЕ КАК УЕДИНЕННОСТЬ, ПРОЕКТИРОВКА ЭТАЖЕЙ. ТЕ ЖЕ САМЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ, ЧТО ВСТРЕЧАЮТСЯ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ БОЛЬШИХ ДОМОВ, НО ТОЛЬКО ЗДЕСЬ ОНИ ЕЩЕ СЛОЖНЕЕ, Т.К. МЫ ПРОЕКТИРУЕМ ДЛЯ УМЕНЬШАЮЩИХСЯ УЧАСТКОВ."

Проектировщики обычно за специфичные особенности маленьких участков: планирование совместного дизайна встроенного участка и дома; унифицированная архитектурная тема; относительно ровная земля и слегка изгибающиеся улицы; разнообразные ниши и видимые подъездные пути; подчеркнутые передний и задний фасад; тщательно расположенные окна и уединяющие стены.

Место для авто всегда было проблемой.

Так как регулированная ширина улиц может уменьшить плотность, многие застройки с маленькими участками включают суживающиеся участки частных дорог для большей гибкости проекта.

Парковка (стоянка) является главным аспектом.

Секции, как правило, вмещают 2 машины в гараже, еще 2 - на подъезде и 1 или 2 машины - на улице. С уменьшением участка и дома место парковки тоже уменьшается и гараж и подъездные пути становятся проблемой дизайна.

> Данелиан: "ГОРОДСКИЕ ВЛАСТИ НЕ ЛЮБЯТ ПОДЪЕЗДНЫХ ПУТЕЙ ДЛИНОЙ ОТ 1,5 ДО 5,5 МЕТРОВ МЕЖДУ ОБОЧИНОЙ И ВОРОТАМИ ГАРАЖА, Т.К. ПРИПАРКОВАННАЯ МАШИНА БУДЕТ ВЫСТУПАТЬ НА ТРОТУАР ИЛИ НА УЛИЦУ, А ЭТО СОЗДАЕТ НЕБЕЗОПАСНЫЕ УСЛОВИЯ."

Локальное зонирование, строительные или пожарные правила часто являются управляющими барьерами. Некоторые поселки установили минимум участков.

> Ричардсон: "КОГДА ВЫ ИЩЕТЕ РАЗРЕШЕНИЕ СТРОИТЬ ЧАСТНЫЕ ДОМА НА УЧАСТКЕ В 372 КВ.М ВМЕСТО УЧАСТКА В 744 КВ.М. ЭТО БУДЕТ ГЛАВНЫМ ПРЕОДОЛЕНИЕМ ПРЕПЯТСТВИЯ ОПРАВДАННЫМ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ОБЩЕСТВЕННОСТИ"

> Данелиан: "МАЛЕНЬКИЕ УЧАСТКИ ОЗНАЧАЮТ УДЕШЕВЛЕНИЕ СТОИМОСТИ ДОМОВ И ТУТ ВСТУПАЕТ ВСЕГДА ПОЛИТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ. ОБЩЕСТВО СОПРОТИВЛЯЕТСЯ, Т.К. ЭТО ВЕДЕТ К ТОМУ, ЧТО СЕМЬИ С МАЛЕНЬКИМИ ДОХОДАМИ СМОГУТ КУПИТЬ ИХ".

Для способствования процессу планирования, многие густонаселенные застройки являются частью сводных планированных поселков.

> Зейтц: "РАНЕЕ ВОПРОСЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ СТАЛКИВАЛИСЬ С ТРУДНОСТЯМИ В ЗАПЛАНИРОВАННЫХ МИКРОРАЙОНАХ... МИКРОРАЙОН ПЛАНИРУЕТСЯ И ДЛЯ БОЛЬШИХ ДОМОВ С БОЛЬШИМИ ДОХОДАМИ И ДЛЯ СРЕДНИХ С МЕНЬШИМИ ДОХОДАМИ, ТАК ЧТО, Я ДУМАЮ, С ИНДИВИДУАЛЬНЫМИ ПРОЕКТАМИ МЕНЬШЕ ПРОБЛЕМ."

В быстрорастущих населенных пунктах, таких как Южная Калифорния, большой спрос вызвал громадный рост цен на землю и дома. Плотность домов в 12-22 на 1 гектаре не так редка и тут множество примеров микрорайонов с маленькими участками.

Бассениан: "МЫ СЧИТАЕМ, ЧТО РАЗМЕРЫ УЧАСТКА ДЛЯ ЗАСТРОЙКИ МАЛОГАБАРИТНЫМИ ДОМАМИ С МАЛЕНЬКИМ УЧАСТКОМ МОГУТ БЫТЬ ОТ 465 КВ.М ПОТОЛОК И 279 КВ.М ИЛИ ЧУТЬ БОЛЬШЕ - НАИМЕНЬШИЙ."

Саммит Крест является примером такого рода с участком застройки самым большим из указанного перечня и является эксклюзивным микрорайоном в графстве Оранж, Калифорния. Дома большие, роскошные и дорогие.

Чтобы снизить плотность участок для застройки в 12 га проектируется со слегка изгибающимися улицами, короткими кварталами и закругленными тупиками.

Дома размеров 186-279 кв.м. размещены на участках в 405 кв.м. Ниши самые разнообразные. Плотность застройки 10 штук на 1 га на террасовидной поверхности.

Средние размеры домов: 13 м ширина, 1,5 м боковой двор и 6 м задний двор. Гараж на 3 машины обычно занимает 75% переднего фасада, а фундамент здания занимает 52% участка. Дома такие нацелены на изменяющийся рынок.

Местность мягко закруглена.

Архитектурная тема зрительно объединяет соседствующие дома. Индивидуальность обеспечивается за счет выбора цвета, формы окон и различными материалами, используемыми для отделки боков и крыш.

Ниши, различные элементы одноэтажности, навесы разнообразят ландшафт улицы и снижают впечатление плотности. Навесы на втором этаже обычно избегаются для увеличения уединенности и доступа света.

Узкие боковые дворы являются источниками естественного света и также являются местом для разных нужд. Задний фасад и передний выделены и показывают, как можно лучше использовать окна.

Внутренние помещения подчеркивают увеличенные коридоры и широкие открытые места. Жилые комнаты выдвинуты вперед. Кухня и семейная комната расположены ближе к заднему двору, чтобы улучшить проходимость в дом и наружу.

Стратегические расположенные окна, 2-этажность и потолки в 2.75 м являются стандартом. Открытые лестничные проемы, балконы, ниши и углы, расположенные по радиусу, являются деталями по желанию.

Бассиниан: "МЫ ИСПОЛЬЗУЕМ МНОГО ПРИСПОСОБЛЕНИЙ, ЧТОБЫ УМЕНЬШИТЬ ПРОБЛЕМУ УЗКИХ УЧАСТКОВ И МЫ СТАРАЕМСЯ

ПРИДАТЬ ДОМУ ВИД, БУДТО ОН ШИРЕ, ЧЕМ ЕСТЬ НА САМОМ ДЕЛЕ."

Рядом находится Терреисиз, застройка с нулевым участком в мастерски спланированном микрорайоне Кото де Каза.

Проект с узким и глубоким нулевым участком увеличивает используемое пространство двора за счет того, что одна сторона дома находится на линии владения и используется проход, принадлежащий соседнему участку.

Длинная безоконная стена обеспечивает уединенность, но ограничивает доступ естественного света.

Гараж выдвигается вперед и склонен доминировать над ландшафтом улицы. Вход обычно со стороны и не совсем хорошо виден с улицы.

В Терреисиз на площади 9,7 га находится 120 домов. Участки примерно 312 кв. м.

Одноэтажные постройки уменьшили передние ниши и глубокие фундаменты. Плотность застройки 10 на 1 га.

Одно- и двухэтажные дома шириной в 9 м. Расположены в центре участка с совместным проходом, который позволяет использовать конфигурацию нулевого участка с одним боковым двором в 3 м. Дома размером в 130-214 кв. м предназначены для только что начинающих обустраиваться. Архитектурные элементы и навесы обеспечивают разнообразие и также отвлекают от повторения гаражных ворот. Ниши, меняющиеся в размерах от 1,5 до 5,5 м, также разнообразят ландшафт. Верхнее расположение окон на той стене, что находится на линии участка, дает доступ свету, не нарушая уединенности.

Обычно входная дверь не видна с улицы, поэтому низкие стены, ворота и арки указывают путь ко входу и боковой двор. Благоустроенный задний двор увеличивает жилое пространство наружу.

Улицы шириной в 10 м находятся в частном владении и содержании. Примыкающие места парковки для гостей сокращают проблему стоянок на улице.

Проект узкого участка, используемый на террасовидной площадке, увеличивает число домов с видом на поле для игры в гольф и другие удобства района расположены рядом.

По всей местности в пригородах Ралей, Северная Калифорния, Престон Пойнт является еще одной программой для линии с нулевым участком и с полем для игры в гольф. Пристон Пойнт предлагает поле для игры в гольф, но без вида на поле, и предназначен, в основном, для людей, которые впервые покупают.

Площадь размером в 8 га, улицы шириной в 8,5 м и аллеи шириной в 6 м - и все это в частном владении.

Личные участки размером 418 кв. м и плотность 12 участков на 1 га.

Дома размером от 130 до 195 кв. м расположены по линии участка и стена, выходящая на соседний участок, без окон. Гаражи поместили сзади в 1,5 м от задней черты владений.

Со встроенным гаражом, спрятанным сзади дома, не нарушается традиционный ландшафт улицы. Этот проект преодолел сопротивление местных властей, которые возражали против застройки узких участков. Отделка боковин деревом, фасадов - кирпичом является естественной в этом регионе.

Проектировщики убеждены, что обустройство 4-6 домов по типу закругленных тупиков способствуют как хорошему соседству, так и хорошему поддержанию подъездных путей.

Одной из вариаций участков с нулевой площадью является проект в виде буквы Z. Передний двор, дом и задний двор образуют конфигурацию Z.

Использование общей земли расширяет полезную площадь двора.

Это позволяет сделать вход более заметным, окна со всех сторон и боковой двор впереди и сзади. Гаражи все еще доминируют на ландшафте улицы.

Вестпарк Променад Z-образная застройка внутри планового микрорайона в Ирвине, Калифорния.

На площади в 9 га разместили 170 участков. Плотность - 18 владений на 1 га.

Линии владений сдвинуты и размеры участков 13 м на 27 м; 0,5 шире, чем типичные Z-участки.

Эти полметра и использование совместных участков под проходы дают добавочное жизненное пространство, боковой двор рядом с гаражом и увеличенная площадка перед входом. Гараж занимает более половины ширины дома.

Уступы (выступы) на внешних боковых сторонах дают свет вовнутрь и смягчают эффект тоннеля некоторых проектов с нулевым участком.

Примерный внешний вид в стиле Средиземноморья индивидуализируется при помощи архитектурных элементов. Всевозможные арки смещают ряды гаражей и указывают вход в благоустроенные внутренние дворики и скрытые входные двери.

Входная дверь открывается с непосредственным видом на боковой и задний двор. Высокий потолок и открытая веранда (патио) визуально расширяют пространство. Хорошая проходимость, возможность перехода из гаража во двор, увеличение используемого пространства двора типичны для понятия участка в виде буквы Z.

Но узкие участки создают близкое соседство, поэтому здесь важна осторожная компоновка участка и проекта дома.

> Ричардсон: "И В БОКОВЫХ И В ЗАДНИХ ДВОРАХ МЫ РАЗРАБАТЫВАЕМ УЕДИНЕННЫЕ ОТКРЫТЫЕ ПЛОЩАДКИ. ОСТОРОЖНО ПРОЕКТИРУЯ ОКНА ВТОРОГО ЭТАЖА В ПРИМЫКАЮЩИХ ДОМАХ, МЫ МОЖЕМ ДАТЬ ВИЗУАЛЬНУЮ УЕДИНЕННОСТЬ В ЭТИХ ДВОРАХ."

Проект углового Z-образного участка пытается улучшить ландшафт улицы. Дом и участок расположены к улице под углом в 30-45° и таким образом виднее становится архитектура. Вход становится более видимым с улицы и подъездные пути могут быть изменены. Но гаражи все еще доминируют на передних фасадах.

Ноттинхэм является таким угловым Z-образным проектом, расположенном в Кингстоуне - большом плановом микрорайоне, как раз южнее округа Вашингтон.

Так как Кингстоун, в основном, многосемейный район, у Ноттинхэма есть большие преимущества.

Площадь равна почти 8,5 га. Чтобы вписаться в местные нормы, размеры участков неравномерные и улицы шириной в 15 м изгибающегося профиля. Несмотря на террасовидную местность, долину, заливаемую во время наводнений, строгие местные правила, плотность домов здесь была достигнута 10 владений на 1 га при помощи углового Z-образного дизайна.

Дома шириной в 10 м. Использование соседних участков под проходы расширяют боковой двор. Угловые участки позволяют менять вход в гараж. Дома размерами от 130 до 184 кв.м предназначены для одиноких или бездетных пар.

Внутренний вид показывает уже известные приспособления, спроектированные так, чтобы узкие дома не казались стиснутыми.

> Ричардсон: "ДОМА ДОЛЖНЫ ЧУВСТВОВАТЬ ХОРОШО. ОНИ ДОЛЖНЫ БЫТЬ СВЕТЛЫМИ ИЗНУТРИ. МЫ НЕ ХОТИМ ТЕМНЫХ КОМНАТ, МЫ ХОТИМ, ЧТОБЫ ДВОР БЫЛ ЧАСТЬЮ ДОМА,... ЕСЛИ МЫ ИМЕЕМ ДЕЛО С УЧАСТКОМ В 279 КВ.М И ДОМОМ В 149 КВ.М МЫ В ДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТИ ПРОДАЕМ 279 КВ.М ЖИЛОГО ПРОСТРАНСТВА

И 149 КВ.М ЕГО ПОД КРЫШЕЙ. А ОСТАЛЬНАЯ ЧАСТЬ ПРОСТО БЕЗ КРЫШИ."

Снаружи видимые вход и передняя дверь беспокоят хозяев в смысле безопасности. Участок угловой Z-образной формы делает более видимым с улицы дом и ухоженный участок, но череда гаражных ворот все еще превалирует.

Широкий й неглубокий дизайн подчеркивает необходимость употребления тротуаров. Длина участка и дома идут параллельно улице и передний фасад напоминает обычную застройку с большим участком. Разница в том, что задний двор неглубокий.

Шэдоубрук широкий и неглубокий микрорайон с нулевым участком, расположенный в округе Оранж, Калифорния. Видимые с улицы дома имеют традиционный внешний вид, который так нравится многим покупателям. Здесь может быть чуть меньше плотность и цены на инфраструктуру чуть выше, чем у узких застроек, которые занимают меньше места вдоль улицы.

Площадь в 13 га и земля ровная.

Участки обычно 17 метров в ширину и 17 метров в длину.

Дома расположены на одной линии владения, гаражи отступают на 1,5 или 5,5 м. Плотность застройки 16 домов на 1 га.

Дома шириной в 14 м имеют 3 м пространство двора с одной стороны. С другой стороны стена без окон и этим обеспечивается уединенность. Дома размерами от 111 до 186 кв.м и предназначены для семейного рынка.

Неглубокие задние дворы в среднем 4-метровой глубины.

Незасаженный участок двора подчеркивает необходимость уединенных стен, стратегически расположенных окон и стен без окон.

Все же маленькие задние дворы создают значительную озабоченность в вопросах уединенности и такие неглубокие дворы не везде приемлемы.

Данелиан: "Я НЕ РЕКОМЕНДУЮ СЛИШКОМ ПЛОСКИЕ ДВОРЫ ТАМ, ГДЕ ЗЕМЛЯ СУЩЕСТВЕННО ДЕШЕВА. ДЛЯ ШИРОКОГО И ПЛОСКОГО (НЕГЛУБОКОГО) УЧАСТКА ОПТИМАЛЬНЫЙ РАЗМЕР ПО-МОЕМУ 17 М В ШИРИНУ И 24 М В ГЛУБИНУ. ЭТО ПОЗВОЛЯЕТ ИМЕТЬ 6 М ПОДЪЕЗДНУЮ ДОРОГУ ВПЕРЕДИ ДЛЯ ПАРКОВКИ 2 МАШИН, НЕ ЗАГРУЖАЯ УЛИЦУ И ОТ 7 ДО 9 М ЗАДНЕГО ДВОРА."

Участок в виде замка-молнии, одна из вариаций широкого и неглубокого участка, может достичь большей плотности. Линия заднего участка сдвинута для большего использования пространства. Гаражи расположены сбоку на линии владения, а участок сзади гаража является задним двором соседа. Задняя стена гаража служит стеной уединения как безоконные стены примыкающих домов.

Пример проекта замка-молнии - Виллас в Пальмие. Передний фасад имеет традиционный вид и увеличенный фасад с улицы делает гаражи менее массивными, чем это кажется у проекта с узким участком. На площади в 15 га запланирован 251 особняк.

Участки в среднем по 353 кв.м расположены контуром, повторяющим закрытый замок-молнию.

Плотность - 16 штук на 1 га.

Дома шириной в 15 м имеют 3 м двор впереди и сбоку. Гаражи отступают и расположились на линии владения. Задний двор глубиной в 5,5 м сконцентрирован в одной стороне и подразумевает частичное использование соседской территории. Средняя величина особняков 120 кв.м.

Маленькие дома рассчитаны на активных пенсионеров, растущих потребителей рынка.

Для придания домам уединенности большинство из них одноэтажные, а те модели, что имеют 2 этажа строятся без окон во внутренний двор. Во дворе сбоку находятся все инженерные коммуникации. Маленький интерьер характеризуется высокими потолками и открытыми площадками, которые лучше обеспечивают проходимость во внутрь и вне.

В некоторых местах правила и рынок диктуют не в пользу проектов маленьких участков. В Манчестере, Нью Хэмпшайер, местные правила вкупе с ограниченной местностью и заботой об окружающей среде подсказали выбор проекта для Стро Хилл, где несколько домов имеют общий двор и сад. Концепции проекта маленьких участков были скомбинированы с планированием открытых площадок.

> Маттарзо: "У НАС БЫЛ УЧАСТОК В 9 ГА. НАС ОКРУЖАЛО СОСЕДСТВО, КОТОРОЕ БЫЛО ОЧЕНЬ ОЗАБОЧЕНО ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ДАННОЙ ЗЕМЛИ И КОТОРОЕ БЫЛО ЗАИНТЕРЕСОВАНО В ТОМ, ЧТОБЫ МИКРОРАЙОН БЫЛ ЗАСТРОЕН, В ОСНОВНОМ, ДОМАМИ ДЛЯ 1 СЕМЬИ КАЖДЫЙ. У НАС ВДОБАВОК МЕСТНОСТЬ БЫЛА ИНТЕРЕСНОЙ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ТОПОГРАФИИ: РОВНАЯ ЗЕМЛЯ ПЕРЕМЕЖАЛАСЬ С НИЗМЕННОСТЬЮ И ПОЭТОМУ МЕСТНОСТЬ И ДОМА НА НЕЙ НАДО БЫЛО ОЧЕНЬ ОСТОРОЖНО СКОМПОНОВАТЬ ТАК, ЧТОБЫ ОНИ СОЧЕТАЛИСЬ С МЕСТНОСТЬЮ.

У НАС БЫЛА ЕЩЕ ОДНА ПРОБЛЕМА: МЫ ДОЛЖНЫ БЫЛИ ОТВЕЧАТЬ ТРЕБОВАНИЯМ РЫНКА, ТАКИМ КАК РАССТАНОВКА ДОМОВ НА МЕСТНОСТИ."

Стро Хилл был запланирован в виде маленькой Ново Английской деревни и он должен был органично вписаться в соседние участки размером в 0,1 га, застроенный особняками.

По проекту 69% площади остается открытой и использует склоны и пруд-накопитель для дренажа и случаев наводнения.

Район из 65 домов организован в виде пучков/группы в 5-9 домов. Плотность 7,5 на 1 га.

Стро Хилл был запланирован как микрорайон-кондоминиум, из-за маленькой площади. Одно- и двухэтажные модели размером в 167-260 кв.м. Границы владений разделены частными заборами.

Для обеспечения домов максимумом тепла и света окна и само место застройки тщательно планируются. Северные безоконные стены дают уединенность и обеспечивают достаточной энергией. Эти дома, лишенные частных дворов, с одним общим, рассчитаны на одиноких или на бездетных.

Такое групповое проектирование дает застройщика возможность экономичнее использовать плотность, сохраняя окружающую среду.

Маккензи: "УСПЕХ ЭТОГО ПРОЕКТА В ТОМ, ЧТО ЗДЕСЬ СОЧЕТАЕТСЯ ПРОЕКТИРОВАНИЕ МЕСТНОСТИ И ЛАНДШАФТА".

Проекты с большей плотностью требуют более осторожной интеграции местности и архитектуры, но условия региона все же диктуют цены, продукцию и приемлемость рынком.

Стоуфер: "МЫ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО БЫЛИ ОЗАБОЧЕНЫ ТЕМ, ПРИМЕТ ИЛИ НЕТ РЫНОК НАШУ ПРОДУКЦИЮ. ИЗ-ЗА ЭТОГО МЫ ПОТРАТИЛИ МАССУ ДЕНЕГ НА УКРАШЕНИЕ НАШИХ МОДЕЛЕЙ. ДЛЯ УЛУЧШЕНИЯ ЛАНДШАФТА МЫ ПОТРАТИЛИ В ТРИ РАЗА БОЛЬШЕ ДЕНЕГ И СДЕЛАЛИ ЛУЧШЕЕ ИЗ ТОГО, ЧТО МОГЛИ. МЫ БЫЛИ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ОЗАБОЧЕНЫ И МЫ ПРАВИЛЬНО РАССЧИТАЛИ. И РЫНОК ОДОБРИЛ НАШУ ПРОДУКЦИЮ, И УСПЕХ БЫЛ НЕЗАМЕДЛИТЕЛЬНО У НАС В РУКАХ."

Увеличенный вид переднего двора, который сделали застройщики, придает дополнительную привлекательность обочине и улучшает внешний вид соседствующих домов.

Для того, чтобы рынок принял такие проекты повышенной плотности, большое значение имеют открытые площадки и другие удобства для отдыха и развлечения.

> Зейц: "АРХИТЕКТОРЫ И ПРОЕКТИРОВЩИКИ БЫЛИ УЖ ОЧЕНЬ НАСТОЙЧИВЫ В КОМПОНОВКЕ РАЗМЕРОВ УЧАСТКА И ОЧЕРТАНИЙ УЧАСТКА И Т.Д. И НАМ НУЖНО ПРОДОЛЖАТЬ ПОДТАЛКИВАТЬ ИХ В ЭТОМ НАПРАВЛЕНИИ."

> Данелиан: "ЕСЛИ МЫ В ДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТИ СЕРЬЕЗНО ХОТИМ БЫТЬ ПРОЕКТИРОВЩИКАМИ, СТРОИТЕЛЯМИ И ЗАСТРОЙЩИКАМИ И ХОТИМ ПРИЗНАНИЯ, МЫ ДОЛЖНЫ РЕАЛЬНО СОЗНАВАТЬ, ЧТО НИКТО ИЗ НАС НЕ СОЗДАЕТ РЫНКА СПРОСА... МЫ ВСЕ СТАРАЕМСЯ ОТВЕЧАТЬ ПОТРЕБНОСТЯМ РЫНКА И ЕСЛИ РЫНОК НУЖДАЕТСЯ В ОСОБНЯКАХ С МАЛЕНЬКИМ УЧАСТКОМ... ТОГДА МЫ ДОЛЖНЫ ПОМОЧЬ ЭТОМУ ПРОИЗОЙТИ."

Доступность, жизненные приоритеты, демографические сдвиги и забота об окружающей среде подталкивают в направлении увеличения плотности и поэтому кажется очевидным, что плотность по дизайну будет пользоваться успехом на многие годы вперед.

Appendix I - Table of Measurements

EXHIBIT B: Development Plan Cash Flow Statement

	1st Quarter	2nd Quarter	3rd Quarter	4th Quarter	5th Quarter
	$	$	$	$	$
PROJECT REVENUES					
Units Closed					
Average Sale Price per Unit					
Gross Sales Revenues					
Less: Sales Commissions + Closing Costs (2%)					
TOTAL NET REVENUES	0	0	0	0	0
PROJECT COSTS					
Land Acquisition	(1,652,000)				
Planning, Engineering, Design	(186,943)	(170,485)	(122,572)	(94,736)	(82,009)
Site Improvements			(402,000)	(868,000)	(2,000)
Direct House Construction				(1,900,000)	(2,034,000)
Indirect House Construction and Fees		(97,000)	(94,000)	(72,000)	(72,000)
Marketing				(132,003)	(296,499)
General Overhead (3%)	(43,189)	(43,189)	(43,189)	(43,189)	(43,189)
Property Taxes	(6,500)		(6,500)		(6,500)
TOTAL COSTS	(1,888,632)	(310,674)	(668,261)	(3,109,928)	(2,536,197)
NET CASH FLOW BEFORE FINANCING	(1,888,632)	(310,674)	(668,261)	(3,109,928)	(2,536,197)
FINANCING CASH FLOW					
LAND LOAN					
Loan Disbursements	1,156,400				
Interest Due and Paid	(28,910)	(28,910)	(28,910)	(28,910)	(28,910)
Loan Repayments	0	0	0	0	0
Land Loan Net Cash Flow	1,127,490	(28,910)	(28,910)	(28,910)	(28,910)
CONSTRUCTION LOAN					
Commitment Fee	(50,000)				
Loan Disbursements			1,215,567	3,109,928	2,536,197
Loan Repayments	0	0	0	0	0
Construction Loan Net Cash Flow	(50,000)	0	1,215,567	3,109,928	2,536,197
NET CASH FLOW TO DEVELOPER	(811,142)	(339,584)	518,396	(28,910)	(28,910)

EXHIBIT B: Development Plan Cash Flow Statement

	6th Quarter $	7th Quarter $	8th Quarter $	9th Quarter $	10th Quarter $	TOTAL $
PROJECT REVENUES						
Units Closed	42	18	18	8		86
Average Sale Price per Unit	150,000	155,000	160,000	165,000		154,535
Gross Sales Revenues	6,300,000	2,790,000	2,880,000	1,320,000		13,290,000
Less: Sales Comm.,Closing (2%)	(126,000)	(55,800)	(57,600)	(26,400)		(265,800)
TOTAL NET REVENUES	6,174,000	2,734,200	2,822,400	1,293,600	0	13,024,200
PROJECT COSTS						
Land Acquisition						(1,652,000)
Planning, Engineering, Design	19,667	8,221	19,947	21,621	16,816	(570,473)
Site Improvements	(30,000)	(3,000)	(2,000)	(1,000)	(45,000)	(1,353,000)
Direct House Construction	(1,298,000)	(150,000)	(60,000)	(60,000)	(8,000)	(5,510,000)
Indirect House Construction and Fees	(72,000)	(61,000)	(82,000)	(94,000)		(644,000)
Marketing	(114,143)	(74,925)	(59,740)	92,739		(584,571)
General Overhead (3%)	(43,189)	(43,189)	(43,189)	(43,189)	(10,000)	(398,700)
Property Taxes		(3,250)				(22,750)
TOTAL COSTS	(1,537,665)	(327,143)	(226,982)	(83,829)	(46,184)	(10,735,494)
NET CASH FLOW PRE FINANCING	4,636,335	2,407,057	2,595,418	1,209,771	(46,184)	2,288,706
FINANCING CASH FLOW						
LAND LOAN						
Loan Disbursements						1,156,400
Interest Due and Paid	(21,145)	(10,051)	(3,395)	(34)	0	(179,175)
Loan Repayments	(621,229)	(266,241)	(266,241)	(2,689)	0	(1,156,400)
Land Loan Net Cash Flow	(642,374)	(276,292)	(269,636)	(2,723)	0	(179,175)
CONSTRUCTION LOAN						
Commitment Fee						(50,000)
Loan Disbursements	1,537,665	327,143	226,982	0	0	8,953,481
Loan Repayments	(5,372,093)	(2,302,326)	(1,888,274)	0	0	(9,562,693)
Construction Loan Net Cash Flow	(3,834,428)	(1,975,183)	(1,661,292)	0	0	(659,211)
NET CASH FLOW TO DEVELOPER	159,533	155,582	664,490	1,207,048	(46,184)	1,450,320

ПРИЛОЖЕНИЕ В: Расчет предполагаемых денежных поступлений по проекту застройки

	1 квартал		2 квартал		3 квартал		4 квартал		5 квартал	
ДОХОДЫ ОТ ПРОЕКТА		$		$		$		$		$
Количество проданных домов										
Средняя цена одного дома										
Доходы от продаж (без вычетов)										
Минус: комиссионные за продажу и расходы за оформление сделки (2%)										
ИТОГО: ЧИСТАЯ ВЫРУЧКА ОТ ПРОДАЖ										
СТОИМОСТЬ ПРОЕКТА										
Приобретение земли										
Планирование, проектно-конструкторские работы										
Подготовка площадки										
Прямые затраты на строительство										
Косвенные затраты на строительство										
Затраты на маркетинг										
Общие накладные расходы (3%)										
Налог на недвижимость										
ИТОГО: ОБЩАЯ СТОИМОСТЬ										
ПОСТУПЛЕНИЯ (БЕЗ ВЫЧЕТОВ НА ФИНАНСИРОВАНИЕ)										
ДЕНЕЖНЫЕ ПОСТУПЛЕНИЯ НА ФИНАНСИРОВАНИЕ										
ССУДА НА ЗЕМЛЮ										
Выдача ссуд										
Выплата причитающихся процентов										
Погашение ссуд										
Денежные поступления по земельной ссуде (после вычетов)										
ССУДА НА СТРОИТЕЛЬСТВО										
Плата за подтверждение намерения										
Выдача ссуд										
Погашение ссуд										
Денежные поступления по строительной ссуде (после вычетов)										
ПОСТУПЛЕНИЯ ЗАСТРОЙЩИКУ										

ПРИЛОЖЕНИЕ В: Расчет предполагаемых денежных поступлений по проекту застройки

	6 квартал		7 квартал		8 квартал		9 квартал		10 квартал		ИТОГО	
		$		$		$		$		$		$
ДОХОДЫ ОТ ПРОЕКТА												
Количество проданных домов												
Средняя цена одного дома												
Доходы от продаж (без вычетов)												
Минус: комиссионные за продажу и расходы за оформление сделки (2%)												
ИТОГО: ЧИСТАЯ ВЫРУЧКА ОТ ПРОДАЖ												
СТОИМОСТЬ ПРОЕКТА												
Приобретение земли												
Планирование, проектно-конструкторские работы												
Подготовка площадки												
Прямые затраты на строительство												
Косвенные затраты на строительство												
Затраты на маркетинг												
Общие накладные расходы (3%)												
Налог на недвижимость												
ИТОГО: ОБЩАЯ СТОИМОСТЬ												
ПОСТУПЛЕНИЯ (БЕЗ ВЫЧЕТОВ НА ФИНАНСИРОВАНИЕ)												
ДЕНЕЖНЫЕ ПОСТУПЛЕНИЯ НА ФИНАНСИРОВАНИЕ												
ССУДА НА ЗЕМЛЮ												
Выдача ссуд												
Выплата причитающихся процентов												
Погашение ссуд												
Денежные поступления по земельной ссуде (после вычетов)												
ССУДА НА СТРОИТЕЛЬСТВО												
Плата за подтверждение намерения												
Выдача ссуд												
Погашение ссуд												
Денежные поступления по строительной ссуде (после вычетов)												
ПОСТУПЛЕНИЯ ЗАСТРОЙЩИКУ												

ПРИЛОЖЕНИЕ В: Расчет предполагаемых денежных поступлений по проекту застройки

	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал	5 квартал
	$	$	$	$	$
ДОХОДЫ ОТ ПРОЕКТА					
Количество проданных домов					
Средняя цена одного дома					
Доходы от продаж (без вычетов)					
Минус: комиссионные за продажу и расходы за оформление сделки (2%)					
ИТОГО: ЧИСТАЯ ВЫРУЧКА ОТ ПРОДАЖ	0	0	0	0	0
СТОИМОСТЬ ПРОЕКТА					
Приобретение земли	(1,652,000)				
Планирование, проектно-конструкторские работы	(186,943)	(170,485)	(122,572)	(94,736)	(82,009)
Подготовка площадки			(402,000)	(868,000)	(2,000)
Прямые затраты на строительство				(1,900,000)	(2,034,000)
Косвенные затраты на строительство		(97,000)	(94,000)	(72,000)	(72,000)
Затраты на маркетинг				(132,003)	(296,499)
Общие накладные расходы (3%)	(43,189)	(43,189)	(43,189)	(43,189)	(43,189)
Налог на недвижимость	(6,500)		(6,500)		(6,500)
ИТОГО: ОБЩАЯ СТОИМОСТЬ	(1,888,632)	(310,674)	(668,261)	(3,109,928)	(2,536,197)
ПОСТУПЛЕНИЯ (БЕЗ ВЫЧЕТОВ НА ФИНАНСИРОВАНИЕ)	(1,888,632)	(310,674)	(668,261)	(3,109,928)	(2,536,197)
ДЕНЕЖНЫЕ ПОСТУПЛЕНИЯ НА ФИНАНСИРОВАНИЕ					
ССУДА НА ЗЕМЛЮ					
Выдача ссуд	1,156,400				
Выплата причитающихся процентов	(28,910)	(28,910)	(28,910)	(28,910)	(28,910)
Погашение ссуд	0	0	0	0	0
Денежные поступления по земельной ссуде (после вычетов)	1,127,490	(28,910)	(28,910)	(28,910)	(28,910)
ССУДА НА СТРОИТЕЛЬСТВО					
Плата за подтверждение намерения	(50,000)				
Выдача ссуд			1,215,567	3,109,928	2,536,197
Погашение ссуд	0	0	0	0	0
Денежные поступления по строительной ссуде (после вычетов)	(50,000)	0	1,215,567	3,109,928	2,536,197
ПОСТУПЛЕНИЯ ЗАСТРОЙЩИКУ (ПОСЛЕ ВЫЧЕТОВ)	(811,142)	(339,584)	518,396	(28,910)	(28,910)

ПРИЛОЖЕНИЕ В: Расчет предполагаемых денежных поступлений по проекту застройки

	6 квартал	7 квартал	8 квартал	9 квартал	10 квартал	ИТОГО
	$	$	$	$	$	$
ДОХОДЫ ОТ ПРОЕКТА						
Количество проданных домов	42	18	18	8		86
Средняя цена одного дома	150,000	155,000	160,000	165,000		154,535
Доходы от продаж (без вычетов)	6,300,000	2,790,000	2,880,000	1,320,000		13,290,000
Минус: комиссионные за продажу и расходы за оформление сделки (2%)	(126,000)	(55,800)	(57,600)	(26,400)		(265,800)
ИТОГО: ЧИСТАЯ ВЫРУЧКА ОТ ПРОДАЖ	6,174,000	2,734,200	2,822,400	1,293,600	0	13,024,200
СТОИМОСТЬ ПРОЕКТА						
Приобретение земли						(1,652,000)
Планирование, проектно-конструкторские работы	19,667	8,221	19,947	21,621	16,816	(570,473)
Подготовка площадки	(30,000)	(3,000)	(2,000)	(1,000)	(45,000)	(1,353,000)
Прямые затраты на строительство	(1,298,000)	(150,000)	(60,000)	(60,000)	(8,000)	(5,510,000)
Косвенные затраты на строительство	(72,000)	(61,000)	(82,000)	(94,000)		(644,000)
Затраты на маркетинг	(114,143)	(74,925)	(59,740)	92,739		(584,571)
Общие накладные расходы (3%)	(43,189)	(43,189)	(43,189)	(43,189)	(10,000)	(398,700)
Налог на недвижимость		(3,250)				(22,750)
ИТОГО: ОБЩАЯ СТОИМОСТЬ	(1,537,665)	(327,143)	(226,982)	(83,829)	(46,184)	(10,735,494)
ПОСТУПЛЕНИЯ (БЕЗ ВЫЧЕТОВ НА ФИНАНСИРОВАНИЕ)	4,636,335	2,407,057	2,595,418	1,209,771	(46,184)	2,288,706
ДЕНЕЖНЫЕ ПОСТУПЛЕНИЯ НА ФИНАНСИРОВАНИЕ						
ССУДА НА ЗЕМЛЮ						
Выдача ссуд						1,156,400
Выплата причитающихся процентов	(21,145)	(10,051)	(3,395)	(34)	0	(179,175)
Погашение ссуд	(621,229)	(266,241)	(266,241)	(2,689)	0	(1,156,400)
Денежные поступления по земельной ссуде (после вычетов)	(642,374)	(276,292)	(269,636)	(2,723)	0	(179,175)
ССУДА НА СТРОИТЕЛЬСТВО						
Плата за подтверждение намерения						(50,000)
Выдача ссуд	1,537,665	327,143	226,982	0	0	8,953,481
Погашение ссуд	(5,372,093)	(2,302,326)	(1,888,274)	0	0	(9,562,693)
Денежные поступления по строительной ссуде (после вычетов)	(3,834,428)	(1,975,183)	(1,661,292)	0	0	(659,211)
ПОСТУПЛЕНИЯ ЗАСТРОЙЩИКУ (ПОСЛЕ ВЫЧЕТОВ)	159,533	155,582	664,490	1,207,048	(46,184)	1,450,320

3/14/95 DENDES.XLS

	unit measure	Summit Crest	Terraces	Preston Point	Shadow-brook	Villas Palmia	WestPark Promenade	Notting-ham
site	hectare	12	9.7	8	13	15	9	8
no. units		92	120	93	202	251	170	102
streets	meters wide	12	10	8.5	11	12	11	12
alleys	meters wide			6				
density	units per hectare	10	10	12	16	16	19	12
unit size	square meter	186	130	130	112	108	126	134
	range	279	214	195	186	120	301	167
price	dollars	330,000	275,000	115,000	260,000	202,000	233,000	156,000
	range	400,000	325,000	138,000	328,000	217,000	295,000	213,000
lot size	square meters	465	372	418	318	353	351	465
unit average	meter by meter	12x18	9x18	12x11	14x11	15x12	10x17	10x18
garage	cars	3	2	detached		2	2	2
lot coverage	percent	48	45	30	52	53	47	38
setbacks								
front	meters	6.0	1.5,5.5	7	1.5,5.5	3	1.5,6	7
rear	meters	6.0	5.5,6.0	n/a	5	5.5	5	9
side	meters	1.5	0.0,3.0	0,3	0,3	0,3	1.5	0,5.5
alley to garage	meters			1.5				
garage to house	meters			3				
1 foot	.305 meter							
1 square foot	.093 square meter							
1 acre	.405 hectare							

	Меры величин	Саммит Крест	Тереисиз	Престон Пойнт	Шэдоубрук	Вилас Пальмия	Вест Парк Променеид	Ноттинхэм
Площадь	Гектар	12	9,7	8	13	15	9	8
Число домов		92	120	93	202	251	170	102
Улицы	Метров в ширину	12	10	8,5	11	12	11	12
Аллеи	Метров в ширину			6				
Плотность	Количество домов на гектар	10	10	12	16	16	19	12
Размер дома	$м^2$	186	130	130	112	108	126	134
	Варианты размеров	279	214	195	186	120	301	167
Цена	Доллары	330 000	275 000	115 000	260 000	202 000	233 000	156 000
	Варианты цен	400 000	325 000	138 000	328 000	217 000	295 000	213 000
Размер участка	$м^2$	465	372	418	318	353	351	465
Размеры дома	м/м	12x8	9x18	12x11	14x11	15x12	10x17	10x18
Гараж	Кол-во машин	3	2	Отдельностоящий		2	2	2
Занятость участка	Процент	48	45	30	52	53	47	38
Ниши								
передняя часть	м	6,0	1,5;5,5	7	1,5;5,5	3	1,5;6	7
задняя часть	м	6,0	5,5;6,0	Неприменимо	5	5,5	5	9
бок	м	1,5	0,0;3,0	0,3	0,3	0,3	1,5	0;5,5
аллея к гаражу	м			1,5				
от гаража к дому	м			3				
1 фут	0,305 м							
1 кв.фут	0,093 м"							
1 акр	0,405 га							

Exhibit 6: AIA Document G703

SAMPLE

CONTINUATION SHEET — AIA DOCUMENT G703 — PAGE OF PAGES

AIA Document G702, APPLICATION AND CERTIFICATE FOR PAYMENT, containing Contractor's signed Certification is attached.
In tabulations below, amounts are stated to the nearest dollar.
Use Column I on Contracts where variable retainage for line items may apply.

APPLICATION NUMBER: 3
APPLICATION DATE: 2/28/86
PERIOD FROM: 2/1/86
TO: 2/28/86
ARCHITECT'S PROJECT NO: 027-85

A	B	C	D	E	F	G		H	I
ITEM No	DESCRIPTION OF WORK	SCHEDULED VALUE	WORK COMPLETED			TOTAL COMPLETED AND STORED TO DATE (D+E+F)	% (G÷C)	BALANCE TO FINISH (C−G)	RETAINAGE
			Previous Applications	This Application					
				Work in Place	Stored Materials (not in D or E)				
31	Acoustical Ceilings	29,525.						29,525.	
32	Painting	16,200.						16,200.	
33	Fire Extinguishers (Allowance)	2,900.						2,900.	
34	Toilet Accessories	1,499.			1,430.	1,430.	95	69.	
35	Plumbing	44,579.	15,125.	14,725.		29,850.	67	14,729.	
36	HVAC	173,141.	48,000.	31,400.		79,400.	46	93,741.	
37	Automatic Sprinklers	43,850.		32,000.		32,000.	73	11,850.	
38	Electrical	148,000.	1,000.	31,000.		32,000.	22	116,000.	
	CHANGE ORDERS								
#1	Delete bond	(8,000.)	(8,000.)			(8,000.)	100		
#2	Additional site utilities	11,500.		10,350.		10,350.	90	1,150.	
#3	Additional work at west wall	4,945.		4,945.		4,945.	100		
#4	Additional brick work	1,623.						1,623.	
	Totals	1,397,662.	290,596.	334,312.	33,430.	658,338.		739,324.	

AIA DOCUMENT G703 • CONTINUATION SHEET • APRIL 1978 EDITION • AIA® • © 1978
THE AMERICAN INSTITUTE OF ARCHITECTS, 1735 NEW YORK AVE., N.W., WASHINGTON, D.C. 20006

AIA copyrighted material has been reproduced with permission of The American Institute of Architects under permission number 00804. Further reproduction is prohibited.

Because AIA Documents are revised from time to time, users should ascertain from the AIA the current edition of the Document reproduced herein.

G703 — 1978

(c) Mortgagee shall apply the moneys in such reserve to the payment of taxes and insurance premiums as they become payable; and

(d) To the extent of payments made pursuant to this *Section 8*, Mortgagor shall be deemed to have made the payments required by *Sections 6* and *7*.

9. Eminent Domain:

As to any taking of the Premises by the exercise of the power of eminent domain or purchase under threat thereof:

(a) Mortgagor shall notify Mortgagee promptly of all action taken and to Mortgagor's knowledge proposed to be taken with respect thereto;

(b) Mortgagor shall not exercise or waive any right with respect thereto, unless Mortgagee consents; and

(c) Mortgagee shall be entitled to receive the award or proceeds, and, at its option, to apply the same on account of the Debt and/or to reimburse Mortgagor for the cost of the repair of the Premises.

10. Restrictive Covenants:

Unless Mortgagee consents thereto:

(a) Mortgagor shall not remove, demolish or alter the Premises;

(b) Mortgagor shall not permit to exist any interest, lien, charge or encumbrances in or on the Premises ranking prior to or on a parity with the lien hereof, other than Permitted Liens; and

(c) Mortgagor shall not install, or permit to be installed, in or on the Premises any new fixture or equipment in replacement of, substitution for, or addition to, any fixtures or equipment in or on the Premises, if such new fixture or equipment would be subject to a security interest held by any person other than Mortgagee.

11. Events of Default:

Unless Mortgagee consents thereto, the occurrence of any of the following events shall constitute an event of default:

(a) A default by Mortgagor in complying with *Section 2*, *6* or *8* which continues for thirty days;

(b) A default by Mortgagor in complying with any other provision hereof or a breach of any warranty herein contained;

(c) A sale, conveyance or other disposition of the Premises, or the making of a contract therefor;

(d) The abandonment or vacating of the Premises;

(e) The institution of proceedings by or against Mortgagor under any bankruptcy or insolvency law, or any law for the benefit of creditors or relief of debtors; or

(f) The passing of title to the Premises to, or possession of the Premises by, a receiver, trustee or assignee for the benefit of creditors.

(g) If, for any reason set forth in *Section 21-(c)*, Mortgagee is not required to make an advance thereunder.

12. Rents after Default:

If an event of default occurs:

(a) Mortgagor hereby assigns to Mortgagee the rents, issues and profits of the Premises theretofore accrued and thereafter accruing;

(b) Mortgagor shall hold in trust for Mortgagee the rents, issues and profits of the Premises which Mortgagor receives, shall not mingle the same with Mortgagor's other property, and shall pay the same promptly to Mortgagee; and

(c) Mortgagor shall pay Mortgagee, monthly in advance, as a tenant from month to month, a reasonable rent for any part of the Premises occupied or used by Mortgagor; if Mortgagor does not do so, Mortgagee may dispossess Mortgagor by summary proceedings; and, in any event, Mortgagor's tenancy shall terminate upon delivery of a deed, whether voluntary or in foreclosure.

13. Remedies:

If an event of default occurs, at Mortgagee's option, Mortgagee may:

(a) Declare the Debt to be immediately payable, and thereupon the same shall become immediately payable;

(b) Recover judgment against Mortgagor for the Debt; and neither the recovery of judgment nor the levy of execution thereof on any property, including the Premises, shall affect Mortgagee's rights hereunder or the lien hereof;

(c) Enter upon and take possession of the Premises, or have a receiver of the rents, issues and profits thereof appointed, without proof of depreciation in the value of the Premises, inadequacy of the Premises, or insolvency of Mortgagor; and Mortgagee or the receiver may lease the Premises, in the name of Mortgagor, Mortgagee or the receiver, and may receive the rents, issues and profits and apply the same:

(1) To the payment of expenses of operating, maintaining, repairing and improving the Premises, including renting commissions and rental collection commissions paid to an agent of Mortgagee or of the receiver, and/or

(2) On account of the Debt,

in such order and in such amounts as Mortgagee or the receiver determines; but, while in possession of the Premises, Mortgagee or the receiver shall be liable to account only for the rents, issues and profits actually received; and/or

(d) Take such other action to protect and enforce Mortgagee's rights hereunder and the lien hereof, as Mortgagee deems advisable, including:

(1) The foreclosure hereof, subject, at Mortgagee's option, to the rights of tenants and other persons in the Premises; and, in any proceeding to enforce any personal liability for the Debt, Mortgagor shall not assert, as a defense, that Mortgagee failed to foreclose any such rights or that any such rights adversely affected the value of the Premises, and

(2) The sale of the Premises, in a foreclosure proceeding, in one or several parcels, at Mortgagee's option and without obligation to have the Premises marshalled.

Exhibit 2.2 *FNMA/FHLMC Residential Loan Application*

V MONTHLY INCOME AND COMBINED HOUSING EXPENSE INFORMATION

Gross Monthly Income	Borrower	Co-Borrower	Total	Combined Monthly Housing Expense	Present	Proposed
Base Empl. Income *	$	$	$	Rent	$	
Overtime				First Mortgage (P&I)		$
Bonuses				Other Financing (P&I)		
Commissions				Hazard Insurance		
Dividends/Interest				Real Estate Taxes		
Net Rental Income				Mortgage Insurance		
Other (before completing, see the notes in describing other income, below)				Homeowner Assn. Dues		
				Other		
Total	$	$	$	Total	$	$

* Self Employed Borrower(s) may be required to provide additional documentation such as tax returns and financial statements.

Describe Other Income. Notice: Alimony, child support, or separate maintenance income need not be revealed if the Borrower (B) or Co-Borrower (C) does not choose to have it considered for repaying this loan.

B/C		Monthly Amount
		$

VI ASSETS AND LIABILITIES

This Statement and any applicable supporting schedules may be completed jointly by both married and unmarried Co-Borrowers if their assets and liabilities are sufficiently joined so that the Statement can be meaningfully and fairly presented on a combined basis; otherwise separate Statements and Schedules are required. If the Co-Borrower section was completed about a spouse, this Statement and supporting schedules must be completed about that spouse also.

Completed ☐ Jointly ☐ Not Jointly

ASSETS Description	Cash or Market Value
Cash deposit toward purchase held by:	$
List checking and savings accounts below	
Name and address of Bank, S&L, or Credit Union	
Acct. no	$
Name and address of Bank, S&L, or Credit Union	
Acct. no	$
Name and address of Bank, S&L, or Credit Union	
Acct. no	$
Name and address of Bank, S&L, or Credit Union	
Acct. no	$
Stocks & Bonds (Company name/number & description)	$
Life insurance net cash value	$
Face amount: $	
Subtotal Liquid Assets	$
Real estate owned (enter market value from schedule of real estate owned)	$
Vested interest in retirement fund	$
Net worth of business(es) owned (attach financial statement)	$
Automobiles owned (make and year)	$
Other Assets (itemize)	$

Liabilities and Pledged Assets. List the creditor's name, address and account number for all outstanding debts, including automobile loans, revolving charge accounts, real estate loans, alimony, child support, stock pledges, etc. Use continuation sheet, if necessary. Indicate by (*) those liabilities which will be satisfied upon sale of real estate owned or upon refinancing of the subject property.

LIABILITIES	Monthly Pmt. & Mos. Left to Pay	Unpaid Balance
Name and address of Company	$ Pmt./Mos.	$
Acct. no		
Name and address of Company	$ Pmt./Mos.	$
Acct. no		
Name and address of Company	$ Pmt./Mos.	$
Acct. no		
Name and address of Company	$ Pmt./Mos.	$
Acct. no		
Name and address of Company	$ Pmt./Mos.	$
Acct. no		
Name and address of Company	$ Pmt./Mos.	$
Acct. no		
Name and address of Company	$ Pmt./Mos.	$
Acct. no		
Alimony/Child Support/Separate Maintenance Payments Owed to	$	
Job Related Expense (child care, union dues, etc.)	$	

Uniform Residential Loan Application

I TYPE OF MORTGAGE AND TERMS OF LOAN

II PROPERTY INFORMATION AND PURPOSE OF LOAN

III BORROWER INFORMATION

IV EMPLOYMENT INFORMATION

COST APPROACH

6 3 x 20 x 2 stories = 252 sq. ft.

minus 4 x 15 entry cutout — 60

Total Living Area 2208 sq. ft.

Inadequate Cabinets — $1000

Market only pays $200 for wood stoves — $300

Extras	Fireplace		=	2,000
	Basement		=	11,000
Special Energy Efficient Items	Woodstove		=	500
Porches, Patios, etc	Deck + Fr. porch		=	2,400
Garage/Carport	264 Sq. Ft. @ $ 15		=	3,960
Total Estimated Cost New			= $	119,308
Less Depreciation	Physical 5,000	Functional 1,300	External 0	= $ 6,300
Depreciated Value of Improvements			= $	113,008
Site Imp. "as is" (driveway, landscaping, etc.)			= $	2,000
ESTIMATED SITE VALUE			= $	15,000
(If leasehold, show only leasehold value.)				
INDICATED VALUE BY COST APPROACH			= $	130,008

(Not Required by Freddie Mac and Fannie Mae)

Does property conform to applicable HUD/VA property standards? ☐ Yes ☐ No

If No explain

Construction Warranty ☐ Yes ☒ No

Name of Warranty Program

Warranty Coverage Expires

SALES COMPARISON ANALYSIS

The undersigned has recited three recent sales of properties most similar and proximate to subject and has considered these in the market analysis. The description includes a dollar adjustment reflecting market reaction to those items of significant variation between the subject and comparable properties. If a significant item in the comparable property is superior to or more favorable than the subject property, a minus (−) adjustment is made, thus reducing the indicated value of subject; if a significant item in the comparable is inferior to, or less favorable than the subject property, a plus (+) adjustment is made, thus increasing the indicated value of the subject.

ITEM	SUBJECT	COMPARABLE NO. 1		COMPARABLE NO. 2		COMPARABLE NO. 3	
Address	48 New Hope Fairville	210 New Hope Fairville		28 Lonesome Pine Fairville		52 Washington Fairville	
Proximity to Subject		1 Block west		3 Blocks south		2 Blocks north	
Sales Price	$ 125,000	$ 145,000		$ 115,000		$ 129,000	
Price/Gross Liv. Area	$ 56.61 ☑	$ 60.42 ☑		$ 56.09 ☑		$ 54.89 ☑	
Data Source	Seller	Seller		Selling agent		Multiple List Service	
VALUE ADJUSTMENTS	DESCRIPTION	DESCRIPTION	+ (−) $ Adjustment	DESCRIPTION	+ (−) $ Adjustment	DESCRIPTION	+ (−) $ Adjustment
Sales or Financing Concessions		Seller paid points.	− 1,800	Lawn tractor given buyer	− 500	Seller stayed on for 2 months	+ 1,200
Date of Sale/Time	4/10/87	2/87	—	12/86	+ 2,900	10/86	+ 2,580
Location	good	equal	—	Superior	− 2,000	equal	—
Site/View	avg	equal	—	equal	—	View inferior	+ 1,000
Design and Appeal	avg	equal	—	equal	—	equal	—
Quality of Construction	avg	equal	—	equal	—	equal	—
Age	10 yrs	10 yrs	—	12 yrs	+ 2,200	8 yrs - super	− 2,400
Condition	good	equal	—	Inferior	+ 1,500	equal	—
Above Grade Room Count (Total : Bdrms : Baths)	7 : 3 : 2.5	8 : 4 : 3		7 : 3 : 2		7 : 3 : 2.5	
Gross Living Area	2,208 Sq. Ft.	2400 Sq. Ft.	− 6,500	2050 Sq. Ft.	+ 4,800	2,350 Sq. Ft.	− 4,500
Basement & Finished Rooms Below Grade	unfinished 1104 sq. ft.	Rec. room in basement	− 2,000	Full basement better space	− 1,000	Unfinished part basement	+ 3,000
Functional Utility	Average	equal	—	Inferior	+ 1,000	equal	—
Heating/Cooling	FWA/central	equal	—	Wall AC	+ 1,500	equal	—
Garage/Carport	1 car att. gar.	2 car att.	− 3,000	none	+ 3,500	equal	—
Porches, Patio, Pools, etc	Fr. porch rear deck	equal	—	equal	—	Inter. small deck	+ 500
Special Energy Efficient Items	Woodstove	none	+ 200	equal	—	Solar water no stove	− 1,500 + 200
Fireplace(s)	one	equal	—	none	+ 3,000	equal	—
Other (e.g. kitchen equip., remodeling)	Microwave	Washer/Dryer	− 500	equal	—	none	+ 200
Net Adj. (total)		☐ + ☒ − $	13,600	☒ + ☐ − $	16,900	☒ + ☐ − $	280
Indicated Value of Subject		$	131,400	$	131,900	$	129,280

Comments on Sales Comparison: Homes this large by different builders vary in size and features. Sale 3 most similar but all have same market appeal. I weight value toward most similar home.

INDICATED VALUE BY SALES COMPARISON APPROACH ..... $ 130,000

INDICATED VALUE BY INCOME APPROACH (If Applicable) Estimated Market Rent $ 800 /Mo. x Gross Rent Multiplier 122 = $ 97,600

RECONCILIATION

This appraisal is made ☒ "as is" ☐ subject to the repairs, alterations, inspections or conditions listed below ☐ completion per plans and specifications

Comments and Conditions of Appraisal: Values should rise because neighborhood remains attractive and building lots almost gone.

Final Reconciliation: Rental value not highest and best use. I ignore income approach. Other approaches yield similar results.

This appraisal is based upon the above requirements, the certification, contingent and limiting conditions, and Market Value definition that are stated in

☐ FmHA, HUD &/or VA instructions

☒ Freddie Mac Form 439 (Rev 7/86)/Fannie Mae Form 1004B (Rev 7/86) filed with client _____ 19 ___ ☒ attached

I (WE) ESTIMATE THE MARKET VALUE, AS DEFINED, OF THE SUBJECT PROPERTY AS OF April 10 19 87 to be $ 130,000

I (We) certify that to the best of my (our) knowledge and belief the facts and data used herein are true and correct, that I (we) personally inspected the subject property, both inside and out, and have made an exterior inspection of all comparable sales cited in this report, and that I (we) have no undisclosed interest, present or prospective therein

Appraiser(s) SIGNATURE Wallace Kaufman NAME Wallace Kaufman

Review Appraiser (if applicable) SIGNATURE B Lector NAME B Lector ☒ Did ☐ Did Not Inspect Property

Property Description & Analysis **UNIFORM RESIDENTIAL APPRAISAL REPORT** File No.

SUBJECT: Property Address 115 New Hope Road — Census Tract 68-5
City Fairville — County Chatham — State NC — Zip Code 27314
Legal Description Book 1529 page 345
Owner/Occupant Doe, Jane + John — Map Reference 715
Sale Price $ 125,000 — Date of Sale 4/10/87
Loan charges/concessions to be paid by seller $ -0-
R.E. Taxes $ 735.00 — Tax Year 1987 — HOA $/Mo -0-
Lender/Client First Federal Savings and Loan, Fairville, NC

PROPERTY RIGHTS APPRAISED: [X] Fee Simple [ ] Leasehold [ ] Condominium (HUD/VA) [ ] De Minimis PUD

LENDER DISCRETIONARY USE: Sale Price $ — Date — Mortgage Amount $ — Mortgage Type — Discount Points and Other Concessions Paid by Seller $ — Source

NEIGHBORHOOD

LOCATION										NEIGHBORHOOD ANALYSIS	Good	Avg	Fair	Poor
		Urban	[X]	Suburban		Rural				Employment Stability		[X]		
BUILT UP		Over 75%	[X]	25-75%		Under 25%				Convenience to Employment		[X]		
GROWTH RATE		Rapid		Stable	[X]	Slow				Convenience to Shopping		[X]		
PROPERTY VALUES		Increasing	[X]	Stable		Declining				Convenience to Schools		[X]		
DEMAND/SUPPLY		Shortage		In Balance	[X]	Over Supply				Adequacy of Public Transportation	[X]			
MARKETING TIME		Under 3 Mos	[X]	3-6 Mos		Over 6 Mos				Recreation Facilities		[X]		
										Adequacy of Utilities		[X]		
										Property Compatibility		[X]		
										Protection from Detrimental Cond.		[X]		
										Police & Fire Protection		[X]		
										General Appearance of Properties		[X]		
										Appeal to Market		[X]		

PRESENT LAND USE	%	LAND USE CHANGE		PREDOMINANT OCCUPANCY		SINGLE FAMILY HOUSING	PRICE $ (000)	AGE (yrs)
Single Family	80	Not Likely	[X]	Owner	[X]		90,000 Low	15
2-4 Family	5	Likely	[ ]	Tenant	[ ]		150,000 High	3
Multi-family		In process	[ ]	Vacant (0-5%)	[X]		Predominant	
Commercial	5	To		Vacant (over 5%)	[ ]		130,000	5
Industrial								
Vacant	10							

Note: Race or the racial composition of the neighborhood are not considered reliable appraisal factors.

COMMENTS: Property at far end of school district. Long bus ride. Bus stop for commuters one block away, train station 3 blocks. Neighborhood association actively encourages attractive streets and yards.

SITE

Dimensions 100' x 200' x 100' x 205' — Site Area half acre — Corner Lot No — Zoning Classification R-2 (2 units per acre) — Zoning Compliance yes — HIGHEST & BEST USE Present Use Present — Other Use

UTILITIES	Public	Other	SITE IMPROVEMENTS	Type	Public	Private
Electricity	[X]		Street	Blacktop	[X]	[ ]
Gas	[X]		Curb/Gutter	No	[ ]	[ ]
Water	[ ]	community	Sidewalk	No	[ ]	[ ]
Sanitary Sewer	[X]		Street Lights	yes	[X]	[ ]
Storm Sewer	[X]		Alley	No	[ ]	[ ]

Topography gentle slope - typ — Size typical — Shape rectangle - typical — Drainage typical — View good - trees — Landscaping typical — Driveway typical - black — Apparent Easements none - typical — FEMA Flood Hazard Yes* ___ No [X] — FEMA* Map/Zone

COMMENTS (Apparent adverse easements, encroachments, special assessments, slide areas, etc.): No apparent easements or encroachments. Large undeveloped tract two blocks away could become negative condition if poorly developed.

IMPROVEMENTS

GENERAL DESCRIPTION		EXTERIOR DESCRIPTION		FOUNDATION		BASEMENT		INSULATION	
Units	1	Foundation	Block	Slab	No	Area Sq. Ft.	1104	Roof	
Stories	2	Exterior Walls	Brick Ven	Crawl Space	No	% Finished	0	Ceiling	R-?
Type (Det./Att.)	Det.	Roof Surface	Fibgl. Shing.	Basement	100%	Ceiling		Walls	R-?
Design (Style)	Colonial	Gutters & Dwnspts.	yes	Sump Pump	yes	Walls		Floor	R-
Existing	yes	Window Type	Double Hung	Dampness	No	Floor		None	
Proposed		Storm Sash	No	Settlement	No	Outside Entry	yes	Adequacy	
Under Construction		Screens	yes	Infestation	No			Energy Efficien	
Age (Yrs.)	10	Manufactured House	No						
Effective Age (Yrs)	3-5								

ROOM LIST

ROOMS	Foyer	Living	Dining	Kitchen	Den	Family Rm	Rec Rm	Bedrooms	# Baths	Laundry	Other	Area
Basement												
Level 1	1	1	1	1	1				1½	1		
Level 2								3	2			

Finished area above grade contains: 7 Rooms; 3 Bedroom(s); 2.5 Bath(s); 2208 Square Feet of Gross

INTERIOR

SURFACES	Materials/Condition	HEATING		KITCHEN EQUIP.		ATTIC		IMPROVEMENT ANALYSIS	Good	Avg
Floors	carpet/gd	Type	FWA	Refrigerator	[X]	None	[ ]	Quality of Construction		[X]
Walls	Drywall/gd	Fuel	gas	Range/Oven	[X]	Stairs	[ ]	Condition of Improvements		[X]
Trim/Finish	Pine/gd	Condition	gd	Disposal	[ ]	Drop Stair	[X]	Room Sizes/Layout		[X]
Bath Floor	Vinyl/gd	Adequacy	good	Dishwasher	[X]	Scuttle	[ ]	Closets and Storage		[X]
Bath Wainscot	Ceramic/gd	COOLING		Fan/Hood	[X]	Floor	[ ]	Energy Efficiency		[X]
Doors	Spruce, solid paneled	Central	yes	Compactor	[ ]	Heated	[ ]	Plumbing-Adequacy & Condition		[X]
		Other		Washer/Dryer	[ ]	Finished	[ ]	Electrical-Adequacy & Condition		[X]
		Condition	good	Microwave	[X]		[ ]	Kitchen Cabinets-Adequacy & Cond		[X]
Fireplace(s)	Masonry 0/1	Adequacy	good	Intercom	[ ]		[ ]	Compatibility to Neighborhood		[X]

AUTOS

CAR STORAGE									
	Garage	[X]	Attached	[X]	Adequate	[X]	House Entry	[X]	Appeal & Marketability		[X]
No. Cars 1	Carport	[ ]	Detached	[ ]	Inadequate	[ ]	Outside Entry	[ ]	Estimated Remaining Economic Life	50
Condition good	None	[ ]	Built-In	[ ]	Electric Door	[X]	Basement Entry	[ ]	Estimated Remaining Physical Life	75-

Additional Features Slate floor in foyer, split level deck in rear.

Depreciation (Physical functional and external inadequacies, repairs needed, modernization, etc.) Kitchen in home like this

Appendix J - Preparing a Business Plan

PREPARING A BUSINESS PLAN

DAY 1: MARKET ANALYSIS AND FEASIBILITY

The feasibility of your plans to develop your property depends upon the number of people who will be willing and able to pay the price you need to sustain your development. The information below will help you determine how many people will be willing and able to pay how much. From these data, you can set the size and scope for your plans at a realistic and sustainable level.

A. Professionals Needed for Market Analysis and Feasibility:

Developer (name and roles)_____

Market Researcher (name and roles)_____

Financier (name and roles)_____

B. Local Housing Supply and Demand

1. Name the geographic area where your property is located_____
   (include a map and pinpoint your property)
2. Fill in the information in the columns at the right to indicate supply of local housing.

# of households

Housing Supply Category	Information Source	< 2 km. from development	2-5 km. from development	5-10 km. from development
# of Households In 1993				
# of Households In 1994				
# of households projected 1996				
# building permits issued 1993				
# building permits issued 1994				
# building permits projected 1996				
# of single family homes owned by occupants 1993				
# of single family homes owned by occupants 1994				
# of unoccupied single-family dwellings 1993				
# of unoccupied single-family dwellings 1994				

a. average # of people per household_____information source:_____

b. average# of rooms per house_____information source:_____

3. Fill in the table below to determine demand for single-family dwellings in your area.

Housing Demand Category	Information Source	< 2 km. from development	2-5 km. from development	5-10 km. from development
# households seeking homes 1993				
# households seeking homes 1994				
estimated total market absorption rate for 1994				
estimated demand for single-family dwellings 1995				

a. average annual income range of people seeking homes_____ - _____
inf. source:_____

b. estimated monthly payment the majority of home seekers could pay_____

c. estimated # households < 10 km. from your development who could afford a low-cost single family dwelling_____

d. estimated sources and availability of capital to purchase a single family dwelling
% of home seekers who can obtain a loan_____ loan sources_____
_____

e. estimated % of total market absorption rate your development will get:_____

C. Describe the type of home for which you estimate greatest demand:

1. lot size _____# of rooms. _____house size (sq. m.)_____
types of rooms (list)_____
2. amenities (list)_____
3. construction type (wood frame, brick, etc.)_____
4. On what do you base your information? _____

D. Market Trends

1. The distribution by size of occupied single family houses in my geographic area is as follows: > 125 sq. m. ____%, 75 - 125 sq m._____% < 75 sq m._____%
2. The distribution by size of unoccupied single family houses in my geographic area is as follows: > 350 sq. m. _____%, 110 - 349 sq m._____% < 110sq m._%
3. # homes of type you want to build built and sold during past year_____
4. # homes of type you want to build unsold during past year_____
6. # of homes of type you want to build other developers plan to build this year_____
7. list planned roads, employment, transportation systems, or other factors in your geographic area that affect demand and price of single family homes_____
_____
_____

DAY 2: SITE SELECTION AND ANALYSIS

The course assumes that you have already selected and gained control of a site, and wish to create a plan to develop it. The following physical, legal, regulatory, infrastructure, and other information will help to analyze the site in preparation for your plan.

A. Site Selection Professionals Needed

Developer (name and roles)_____

Land Planner (name and roles)_____

Engineer (name and roles)_____

Architect (name and roles)_____

Landscaper (name and roles)_____

B. Location and Topography

If your land has been surveyed, include the survey in the folder. If your land has not been surveyed, draw a rough map and indicate a surveyor:_____

1. size (hectares? other units?):_____
2. draw any easement(s) on your map, and describe here:_____
   _____
3. draw any right(s) of way on your map, and describe here:_____
   _____
4. if available, include an aerial photo and topographic map of your land in the folder. If none are available, draw a rough topographic map, and describe significant topographic features including views, slopes, elevations, ridges, drainageways, rock outcroppings or others_____
   _____

C. Soils, Vegetation, and Drainage

1. Describe geologic soil type and label variations on the site map in the folder.
   a. indigenous soil and rock type_____
   b. topsoil depth_____
   c. subsoil condition and description_____
   e. depth to bedrock_____depth to groundwater_____
   f. potential to obtain construction materials from site_____
2. Describe vegetation on site. Locate and label variations on the site map in your folder
   a. List plant species, and describe any special trees (with size if significant) and habitats plants on the site. Locate and label them on the map_____
      _____
   b. Describe woodlands, fencerows, or other vegetation masses. Label them on map:
      _____
3. Describe the site's drainage characteristics and sketch drainage areas on the topographic map in the folder
   a. average depth of groundwater table: _____ (note variations on map)
   b. locate and label wetlands and floodplain boundaries on the map

c. locate and label wells on the map

d. locate and label on the map any existing on-site pollution, and any sources of on- and off-site pollution

D. Regulations and Land Use

1. Regulations

a. list all governmental authorities whose jurisdiction includes your land (city, county, school district, park district, utility district, etc.)_____

_____

b. For the governmental authorities above, list all master plans, general policies, and municipal, regional, or state regulations (not including zoning) that might affect your development plans. Include with each listing the name or office you would contact to determine these policies or plans_____

_____

_____

_____

c. Describe the existing zoning and subdivision ordinances for the site and adjacent parcels. Include with descriptions the name or office you would contact to determine these policies or plans_____

_____

_____

d. List any applicable development fees, impact fees, or other assessments that apply to your plans, and the name or office you would contact to determine and pay the fees_____

_____

_____

2. Land Use

a. Locate and label on a map in your folder all existing on-site land uses, including structures and activities (i.e. sheep grazing, parking lot, power station, etc.)

b. Locate and label on a map in your folder all uses of lands adjacent to your property, including open space, vacant land, and any possibly objectionable uses or activities. Include in the folder any plats of adjacent land that you can obtain.

c. Assess the quality of the neighboring area for the purposes of your development plans, including future growth and development in the area_____

_____

E. Transportation and Utilities

1. Transportation

a. Using maps in your folder, label trails and paths, chart existing and planned traffic patterns, label access points to roads (indicate whether roads are paved, # of lanes, improved, or unimproved), and show access points to the regional transportation systems. Describe roads and transportation systems serving your property:_____

_____

_____

_____

b. Describe planned or proposed transportation system improvements_____

_____

_____

2. Utilities: describe location, design,

a. Using maps in your folder, label sanitary sewer and storm drain routes. Describe the design, purveyor, availability, tie-in distance, and capacity of both sanitary sewer and storm drains serving your property:_____

_____

_____

b. Using maps in your folder, label the water supply routes serving your property, and describe design, purveyor, availability, tie-in distance, and capacity:_____

_____

c. Using maps in your folder, label electricity, natural gas, telephone, and cable television line routes serving your property, and describe design, purveyor, availability, tie-in distance, and capacity for each:_____

_____

_____

_____

F. Public Services and Conveniences

1. Public Services: Schools and Emergency

a. Using a map in your folder, label the schools serving your area, indicating distance from site, and the unfilled capacity in each school.

b. Describe the reputation of each of the schools in the school district serving your property.

c. List and describe emergency services serving your area, indluding police, fire, ambulance and paramedic, etc. Indicate the quality of these services.

2. Commercial Services and Conveniences: Shopping, Parks, and Recreation

   a. List and describe shopping and commercial services near your property, including distance from your property, reputation, and services and goods offered:_____

   b. Using a map in your folder, label parks and other recreational facilities near your property. Describe these, and any other nearby attractions too distant to be included in your map._____

G. Other Features

1. Environment: Describe the climate, wildlife, and aesthetic quality of the site and its surroundings_____

2. Special Considerations: Describe any unusual sources of noise, archaeological sites, or other unusual factors that might affect your plans. _____

DAY 3: FINANCING SOURCES AND FEASIBILITY

It is important to account for the following information to finance your development. You will need to consider how you will finance all parts of the development, including acquiring the land, developing it, and construction of homes. The demand for cash throughout the process will vary, and it is important to plan for the times when large amounts will be needed before funds begin coming in.

A. Financing Professionals Needed:

Developer (name and roles)_____

Attorney (name and roles)_____

Accountant (name and roles)_____

Financier (name and roles)_____

B. Financing

1. General Financing

a. Circle the elements of development you plan to finance: land purchase, land development, construction.

b. Indicate the competitive cost estimates you have obtained in each area:

- land cost/unit: High estimate: _____Low estimate_____Your cost_____
- development cost/unit: High: _____Low _____Your cost_____
- construction cost/unit: High: _____Low _____Your cost_____

c. Refer to the Development Plan Cash Flow Statement to determine the maximum amount of money that the project could require during a single month (worst case). What source(s) of cash will cover payment when due?_____

_____

d. List all company and personal documents, as well as tests, studies, and reports that lenders require to approve a loan._____

_____

_____

e. Estimated cost of providing the above documentation:_____

Describe how you will pay this cost:_____

_____

f. # of appraisals on property: _____Your estimate of best appraisal value_____

g. Based upon best appraisal value, what is best loan-to-value ratio?_____

h. How does company's creditworthiness affect loan-to-value ratio?_____

i. Do you have a commitment for permanent financing? (circle one: yes no) Circle your method(s) for financing required equity: personal funds, company funds, partnerships, joint ventures, investors

j. Circle the basis for loan disbursements your lender will use: progress inspections, completion of specified work, specify any others_____

k. Who will verify draw requests?_____

2. Land Purchase Financing

a. How much equity was (will be) required to purchase your land?_____

b. Describe the method you will use to finance the remainder_____

_____

c. Circle the type of contract you have used (or will use) for acquiring your land: (Standard Land Purchase, Contingency, Option, Land Installment, Phased Land Purchase). In the space below and explain your reasons for your choice of contract type:_____

_____

d. Describe any agreements with land owners to assist financing (including land as equity for this project from other landowners)_____

_____

3. Land Development Financing

a. How much of your own money will you invest to develop the land for construction?_____

b. Where will you get the rest of the money?_____

_____

_____

_____

4. Construction Financing

a. How much of your own money will you invest to complete construction?_____

_____

b. Where will you get the rest of the money?_____

_____

_____

_____

DAY 4: PRODUCT TYPES AND RELATION TO THE MARKET

Different people want different homes, and it is important that your development match the needs of households. The market study will help you do this, and the information you gather here will help you apply what you learn from the market study.

A. Development Professionals Needed:

Developer (name and roles)_____

Architect (name and roles)_____

Market Researcher (name and roles)_____

Sales Manager (name and roles)_____

B. Market Study Results

1. Based upon the market study, describe the lot and single-family home buyers are most likely to want. Refer to the market study to include lot size, location, land characteristics, setting, utilities, house size, # of stories, architectural style, room number and types, amenities, outdoor space, etc.

_____

_____

_____

_____

2. Describe the following characteristics of your planned development:

a. Density_____

b. Attached or Detached (explain)_____

c. Form of Ownership (explain) _____

d. House size (sq meters)_____

e. # of stories_____

f. Architectural style (describe)_____

_____

g. type of construction (i.e. brick, concrete panel, wood frame, metal frame, panelized modular of prefabricated?)_____

_____

h. . Number and type of interior spaces_____

_____

i. Amount and description of private outdoor space (including maintenance requirements)_____

3. Density and Pattern

a. On the map in your folder, draw the lot boundaries as you have planned them, labeling house types and sizes. In the space below, state a rationale for the pattern and density of your design, including any special design considerations such as solar orientation:_____

_____

_____

_____

b. If you are planning multiple attached homes, circle the type: duplex, triplex, fourplex, townhouse, midrise, highrise. Describe any special design considerations:_____

_____

4. Differences between market study results and your plan: specify the following for both the market study and your plan:

a. homebuyer's identity:

market study_____

your plan_____

b. style preference:

market study_____

your plan_____

c. regional preference:

market study_____

your plan_____

d. site characteristics:

market study_____

your plan_____

Below, note any other discrepancies between the Market Study results and your planned development, and explain your reasons for these:_____

_____

_____

_____

DAY 5: MARKETING, SELLING, AND OPERATING THE PROJECT

After carefully studying the market and applying what they learn, developers must let buyers know what they have to offer. It is important that developers communicate carefully about their products.

A. Development Professionals Needed

Developer (name and roles)_____

Market Researcher (name and roles)_____

Sales Manager (name and roles)_____

B. How Will Your Buyers Pay?

1. If most buyers will pay cash, what % of the total cost will buyers pay at what times?__
2. If buyers obtain loans, what payment schedule will you require?_____
   _____
3. If you finance buyers, what are your terms?_____
   _____

C. Construction Management

1. Who will build for you (i.e. your own building crew, a general contractor, you will act as contractor and hire subcontractor, etc.)?_____
   _____
2. List contractors, their tasks, and subcontractors and their tasks
   a. contractor and task_____
      subcontractor(s) and task(s)_____
      _____
   b. contractor and task_____
      subcontractor(s) and task(s)_____
      _____
   c. contractor and task_____
      subcontractor(s) and task(s)_____
      _____
   d. contractor and task_____
      subcontractor(s) and task(s)_____
      _____
3. Describe your method of payment for contractors_____
   _____
   _____
4. Describe the measures you would take to control quality:_____
   _____
   _____

D. Project Management

1. List all the staff positions (beyond the marketing and sales team), dates of their employment, and salary requirements to complete the project:

position_____hiring date_____completion date _____salary_____
position_____hiring date_____completion date _____salary_____
position_____hiring date_____completion date _____salary_____
position_____hiring date_____completion date _____salary_____
position_____hiring date_____completion date _____salary_____

Total Salaries_____

2. List all other management costs (supplies, rental of office space, etc.)

type of cost_____Cost_____
type of cost_____Cost_____
type of cost_____Cost_____
type of cost_____Cost_____

Total other costs:_____

3. List all merchandising, promotion, and advertising you plan to do and estimate cost:

merchandising initiatives:

sales office_____estimated cost:_____
model (furnished?)_____estimated cost:_____
Finished landscaping_____estimated cost:_____
entrance to project_____estimated cost:_____
completed environment_____estimated cost:_____

promotion initiatives:

press_____estimated cost:_____
community_____estimated cost:_____
direct mail_____estimated cost:_____
grand opening event_____estimated cost:_____

advertising initiatives:

newspapers_____estimated cost:_____
radio_____estimated cost:_____
television_____estimated cost:_____
signs_____estimated cost:_____

Total merchandising, promotion, and advertising cost:_____

Total salaries, other merchandising, promotion, and advertising:_____

E. Presenting the Project to Buyers

1. Describe exact sizes, prices and the mixture of types of units:
   size (sq m., # of rooms)_____price_____
   size (sq m., # of rooms)_____price_____
   size (sq m., # of rooms)_____price_____
   size (sq m., # of rooms)_____price_____
2. Describe your target buyer and explain how you would reach them:_____
   _____
   _____
3. Describe the overall concept of the community as you would to a buyer:_____
   _____
   _____
4. Describe any construction guarantees you would offer to buyers (voluntary, insurance, warranty, etc.)_____
   _____
5. Describe any financing options to you would present to buyers_____
   _____

РУКОВОДСТВО К СОСТАВЛЕНИЮ БИЗНЕС–ПЛАНА

I. АНАЛИЗ РЫНКА И ОСУЩЕСТВИМОСТЬ ПРОЕКТА ЗАСТРОЙКИ

Осуществимость намерений по застройке вашего массива зависит от того, сколько людей будут готовы заплатить деньги, необходимые вам для ведения застройки. Данное руководство поможет вам определить количество таких желающих, а также узнать, какую сумму они будут готовы заплатить. На основе этих данных вы можете составить реальное представление о масштабах и объеме намечаемого строительства.

А. Штат специалистов для проведения анализа рынка и составления технико-экономического обоснования проекта застройки

Застройщик (Ф.И.О. и обязанности по данному проекту)

_____

_____

Специалист по изучению рынка (Ф.И.О. и обязанности по данному проекту)

_____

_____

Специалист по финансам (Ф.И.О. и обязанности по данному проекту)

_____

_____

Б. Спрос и предложение на местном рынке жилья

1. Назовите географический район, где находится ваш массив (приложите карту местности, на которой отмечены границы массива)

_____

2. Заполните таблицу, которая позволит определить наличие жилья в данной местности.

Категория жилья	Источник информации	менее 2 км от района застройки	2-5 км от района застройки	5-10 км от район застройк
Число семей в 1993 г.				
Число семей в 1994 г.				
Ожидаемое число семей в 1996г.				
Количество разрешений на строительство, выданных в 1993 г.				
Количество разрешений на строительство, выданных в 1994 г.				
Количество разрешений на строительство, которые предполагается выдать в 1996 г.				
Число частных (односемейных) домов в 1993 г.				
Число частных (односемейных) домов в 1994 г.				
Число незаселенных частных (односемейных) домов в 1993 г.				
Число незаселенных частных (односемейных) домов в 1994 г.				

а. средний размер семьи: _____ источник информации: _____
б. среднее кол. комнат в доме:_____источник информации: _____

3. Заполните следующую таблицу для того, чтобы определить спрос на частные (односемейные) дома в вашей местности.

Категории спроса на жилье	Источник информации	менее 2 км от вашего района застройки	2-5 км	5-10 км
число семей, нуждающихся в жилье в 1993 г.				
число семей, нуждающихся в жилье в 1994 г.				
предполагаемый общий коэффициент емкости рынка в 1994 г.				
предполагаемый спрос на частные (односемейные) дома в 1995 г.				

а. среднегодовой доход людей, нуждающихся в жилье:_____ источник информации:_____

б. ежемесячная сумма, которую могло бы вносить большинство нуждающи жилье:_____ источник информации:_____

в. предполагаемое количество семей в радиусе до 10 км от вашего участка застройки, которые могли бы позволить себе приобрести недорогой частный дом:_____

г. предполагаемый размер и источники поступлений на покупку частных домов:
Доля нуждающихся в жилье, которые могут получить ссуду _____источники получения ссуды _____

д. предполагаемая доля вашей застройки в общем коэффициенте емкости рынка (%): _____

В. Опишите тип дома, на который, по вашему мнению, будет самый большой спрос:

1. размер участка _____ количество комнат _____
размер дома (кв.м.) _____ назначение комнат (перечислить)
_____

2. удобства (перечислить) _____

3. тип конструкции (деревянный каркас, кирпич, и т.д.)
_____

4. фундамент _____

Г. Рыночные тенденции

1. В моем районе размер заселенных частных домов распределяется следующим образом: более 350 кв.м. _____%, от 110 до 349 кв.м.:_____%, менее 110 кв. м. _____%.

2. Размер незаселенных частных домов распределяется следующим образом: более 350 кв.м. _____%, от 110 до 349 кв.м. _____%, менее 110 кв.м._____%.

3. Количество построенных и проданных в прошлом году домов того типа, который вы выбрали для постройки_____

4. Количество домов выбранного вами типа, которые не были проданы в прошлом году _____

6. Количество домов выбранного вами типа, которые планируют построить другие застройщики в этом году _____

7. Перечислите планируемое строительство дорог, занятость населения, транспортные системы или другие факторы, характерные для вашего географического района, которые могут повлиять на спрос и цену частных жилых
домов_____
_____

II. Выбор и исследование строительного участка

Для участия в данном семинаре необходимо, чтобы вы уже выбрали и взяли под свой контроль участок для строительства и начали составлять план его застройки. Следующая информация о физических характеристиках, инфраструктуре, а также нормативных, юридических и других вопросах поможет вам проанализировать участок для строительства перед тем, как составлять план.

А. Специалисты, занимающиеся выбором строительного участка

Застройщик (Ф.И.О. и обязанности по данному проекту)

_____

Землеустроитель (Ф.И.О и обязанности)_____

_____

Инженер (Ф.И.О. и обязанности) _____

Архитектор (Ф.И.О и обязанности) _____

_____

Специалист по благоустройству территории (Ф.И.О и обязанности)

_____

Б. Местоположение участка и топография

Если имеется готовый топографический план вашего участка, то включите его в папку со всеми материалами по проекту. Если такой план еще не готов, то составьте примерную карту участка и укажите, кто будет выполнять топографическую съемку _____

1. размер (в гектарах? в других единицах измерения?)_____

2. опишите ограничение/я (обремененность или сервитуты) по вашему участку с обозначением их на карте_____

_____

3. опишите имеющиеся права прохода по вашему участку с обозначением их на карте _____

_____

4. если имеются аэрофотоснимок и топографическая карта вашего участка, то включите их в папку материалов по проекту. Если таковые не имеются, то составьте примерную топографическую карту участка с описанием таких топографических характеристик, как склоны, возвышенности, хребты, отводные каналы, выходы скальных пород и.т.п.

_____

_____

_____

В. Почва, растительность и дренажная система

1. Включите в папку с материалами геологическую характеристику грунта на вашем участке во всем его разнообразии.

а. местный тип почвы и скальных пород _____

_____

б. толщина верхнего слоя почвы _____

в. описание подпочвенного слоя _____

г. расстояние до скальной породы _____

расстояние до грунтовых вод _____

д. есть ли возможность извлечения строительных материалов на самом участке

2. Опишите растительность на участке. Укажите все разнообразие растительности на карте участка, которая включена в папку материалов по проекту.

а. Перечислите виды растений, редкие или ценные породы деревьев (и, если необходимо, их размер), а также укажите площадь распространения этих растений на участке. Обозначьте их на карте.

_____

_____

_____

_____

б. Опишите, есть ли лесные участки, живая изгородь или другие заросли на вашем массиве. Обозначьте их на карте.

_____

_____

_____

3. Опишите дренажную систему на участке и обозначьте на топографической карте, содержащейся в папке материалов по проекту, водосборную площадь.

а. среднее расстояние до грунтовых вод: _____ (отметьте все варианты на карте)

б. обозначьте границы заболоченных участков на карте

в. укажите скважины на карте

г. укажите на карте все источники загрязнения как на участке, так и за его пределами

Г. Нормативные документы и землепользование

1. Нормативные документы

а. Перечислите все государственные органы, в чьем административном ведении находится территория вашего массива (городские, районные органы, школы, коммунальные службы и т.д.)

_____

_____

_____

б. Перечислите все постановления вышеупомянутых органов, касающиеся общих вопросов развития данной территории, а также все генпланы (за исключением положений о зонировании), которые могут отразиться на ваших планах застройки. Для каждого постановления или генплана укажите тот орган или должностное лицо, к которому вам пришлось бы обратиться по этим вопросам.

в. Опишите действующие нормативные акты, регулирующие зонирование и разделение данного и прилегающего массивов на участки. Укажите название органа или должностного лица, к которому вы бы обратились по данному вопросу.

г. Перечислите все виды сборов, взимаемых при застройке участков, ввода объекта в эксплуатацию, а также также названия тех учреждений, в которые вы будете обращаться по поводу определения размера платежей и порядка их внесения

2. Землепользование

а. Укажите на карте, содержащейся в папке документов по проекту, всех землепользователей на вашем участке, включая строения и виды деятельности (н-р: выпас овец, места парковки автомобилей, электростанция, и т.п.).

б. Укажите на этой карте всех землепользователей на прилегающих земельных массивах, включая незастроенные участки, пустоши, а также такой вид землепользования или иной деятельности, которые могут вызвать возражение. Обозначьте на карте те участки прилегающего массива, которые вы можете приобрести.

в. Проведите оценку соседней территории с точки зрения ваших планов застройки, включая будущее развитие и строительство в этом районе.

Д. Транспорт и инженерные сети

1. Транспорт

а. На карте, которая содержится в папке документов по проекту, обозначьте имеющиеся проходы и тропинки, нарисуйте схему имеющегося или планируемого дорожного движения на участке, обозначьте места выхода на дороги (укажите тип покрытия дорог, количество полос движения, качество дорог), а также места выезда на районные транспортные магистрали. Опишите дороги и транспортные системы, находящиеся вблизи вашего массива.

б. Опишите запланированные или предлагаемые ремонтные работы по улучшению транспортной системы

2. Коммуникации: опишите их расположение, конструкцию.

а. На карте, содержащейся в папке документов по проекту, обозначьте расположение канализационных и сточных отводов. Опишите их конструкцию, укажите эксплутационную организацию, пригодность, расстояние до массива и пропускную способность как канализационной, так и сточной систем, подведенных к вашему массиву.

б. На той же карте обозначьте систему водопровода на участке и опишите ее конструкцию, эксплутационную организацию, пригодность, расстояние до массива и пропускную способность.

в. На той же карте обозначьте электричество, газопровод, телефонные и телевизионные кабельные сети на участке, а также опишите их конструкции, эксплуатационную организацию, пригодность, расстояние до массива и мощность каждой сети.

Е. Коммунальные Услуги и Другие Удобства

1. Коммунальные услуги: школы и аварийные службы

а. На карте участка обозначьте средние школы, находящиеся поблизости от вашего массива, с указанием расстояния и наличия свободных мест в каждой школе.

б. Опишите репутацию каждой школы, находящейся поблизости от вашего массива.

в. Перечислите аварийные службы, обслуживающие район, где находится ваш массив, включая милицию, пожарную охрану, скорую помощь или медпункт, и т.п. Кратко охарактеризуйте качество услуг, предоставляемых этими службами.

2. Магазины, парки и зоны отдыха

а. Перечислите и опишите магазины и службы быта, расположенные поблизости от участка, качество и ассортимент товаров и предоставляемых услуг:

б. На карте участка обозначьте находящиеся поблизости парки и зоны отдыха. Опишите их, а также другие достопримечательности, расположенные на таком расстоянии, которое не позволяет отобразить их на вашей карте:

Ж. Другие особенности

1. Окружающая среда: опишите климат, животный и растительный мир, а также эстетическую привлекательность той местности, где находится ваш массив:

2. Особые характеристики: опишите любые источники шума, места археологических раскопок или другие особенности, наличие которых может заставить вас внести коррективы в планы застройки массива:

III. ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ И ОСУЩЕСТВИМОСТЬ ПРОЕКТА

Чтобы финансировать застройку необходимо отдавать себе отчет в следующем. Вам придется подумать о том, как финансировать все этапы застройки, включая приобретение земли, подготовку к застройке и само строительство домов. На разных этапах потребность в наличных средствах будет меняться, поэтому очень важно определить заранее, еще до того, как начнут поступать финансовые средства, на каком этапе вам понадобятся крупные суммы.

А. Специалисты, ответственные за финансовую сторону проекта застройки

Застройщик (Ф.И.О. и обязанности по данному проекту)

Юрист/Поверенный в делах (Ф.И.О. и обязанности)

Финансовый распорядитель (Ф.И.О. и обязанности)

Специалист по финансам (Ф.И.О. и обязанности)

Б. Финансирование

1. Общее финансирование

а. Обведите кружком те этапы застройки, которые вы планируете финансировать: покупка земли, подведение коммуникаций на участок, строительство.

б. Укажите конкурентную стоимость всех этапов на основании имеющихся у вас данных:

- стоимость участка земли: максимальная _____ минимальная _____ предлагаемая вами _____
- стоимость подведения коммуникаций на участок: максимальная _____ минимальная _____ предлагаемая вами _____
- стоимость строительства на участке: максимальная _____ минимальная _____ предлагаемая вами _____

в. С помощью "Расчета движения наличных средств по проекту застройки" определите максимальную сумму, которая может понадобиться ежемесячно для осуществления проекта (в самом худшем случае). Какие источники наличных денег будут использоваться при наступлении сроков платежей?

г. Перечислите все документы, результаты исследований, проверок, а также отчеты, которые могут потребоваться кредиторам для принятия решения о выдаче ссуды:

д. Какова стоимость сбора этой документации: _____
Объясните, как вы будете оплачивать эту стоимость
_____
_____

е. Сколько раз производилась оценка собственности (массива) _____. Какова, по вашему мнению, самая точная оценка стоимости
_____

ж. Исходя из наилучшей оценки стоимости, каким может быть коэффициент ипотечной задолженности?_____
_____

з. Как кредитоспособность вашей фирмы может полиять на этот коэффициент? _____
_____
_____

и. Имеется ли у вас соглашение о непрерывном финансирование (Да, Нет)? Обведите кружком источник(и) получения необходимого собственного капитала: личные средства, средства компании, товарищества, совместные предприятия, инвесторы.

к. Что будет использоваться вашим кредитором как основание для регулярного перечисления вам части кредита (обведите кружком): инспектирование застройки, завершение определенных работ, другое (укажите)? _____

л. Кто сможет удостоверить необходимость получения вами средств? _____
_____

2. Финансирование покупки земли

а. Какая часть собственных средств потребовалась (потребуется) для покупки массива? _____
_____

б. Опишите способ, каким вы собираетесь оплачивать оставшуюся часть?
_____

в. Обведите кружком вид договора, который вы использовали или собираетесь использовать при приобретении массива: (стандартный договор о купле земли, договор, вступающий в силу при наступлении определенных условий, опцион, покупка в рассрочку, покупка земли частями). Обоснуйте ваш выбор:

г. Опишите любые соглашения о дополнительном финансировании с владельцами земельных участков (включая использование участков других землевладельцев в качестве собственного финансового средства под этот проект):

3. Финансирование застройки (подведения коммуникаций и подготовки участка для строительства)

а. Какую часть собственных средств вы собираетесь вложить в застройку участка?

б. Где вы возьмете остальную сумму?

4. Финансирование строительства

а. Какую часть собственных средств вы собираетесь вложить для завершения строительства?

б. Где вы возьмете остальную сумму?

IV. ТИПЫ ДОМОВ И СПРОС НА РЫНКЕ

Разным людям нравятся разные дома, поэтому важно, чтобы то, что вы собираетесь построить, отвечало запросам населения. Изучение рынка поможет вам определить эти запросы, а те данные, которые вы предоставите в данном разделе, помогут вам грамотно использовать результаты рыночного исследования.

А. Специалисты, занимающиеся застройкой массива

Застройщик (Ф.И.О. и обязанности по проекту) _____

_____

Архитектор (Ф.И.О. и обязанности) _____

_____

Специалист по изучению рынка(Ф.И.О. и обязанности)

_____

_____

_____

Специалист по маркетингу (Ф.И.О. и обязанности) _____

_____

Б. Результаты изучения рынка

1. На основании рыночного исследования составьте описание такого участка и частного (односемейного) дома, который будет пользоваться наибольшим спросом. Используйте результаты исследования для того, чтобы определить размер участка, характеристики почвы, окружающую среду, коммуникации, размер дома, количество уровней, архитектурный стиль, количество комнат, удобства, площадь участка, незанятую строениями, и т.п.

_____

_____

_____

_____

_____

_____

_____

_____

_____

_____

_____

2. Опишите следующие характеристики планируемой застройки:

а. Плотность _____

б. Прилегающие или раздельные дома (пояснить)

_____

_____

в. Форма собственности (пояснить) _____

_____

г. Размер дома (в кв. м.) _____

д. Количество уровней (этажей) _____

е. Архитектурный стиль (опишите) _____

_____

_____

_____

ж. Тип конструкции (н-р: кирпич, бетонные панели, деревянный, металлический каркасы, любой тип сборных домов)

_____

_____

_____

_____

з. Количество и тип внутренних помещений

_____

_____

_____

и. Площадь и описание пространства вне дома (с учетом требований по ремонту и содержанию дома) _____

_____

_____

_____

_____

3. Плотность и Планировка Участков

а. На карте массива обозначьте планируемые вами границы участков, а также типы и размеры домов. Ниже постарайтесь обосновать такую планировку и плотность застройки, принимая во внимание такие соображения как расположение по отношению в солнцу и др.

_____

б. Если вы планируете строительство прилегающих домов, то обведите кружком тип таких домов: два дома, три дома, четыре дома, ряд прилегающих домов, дома средней высотности, высотные дома. Опишите особенности подобной планировки: _____

4. Различия между результатами изучения рынка и вашим планом: уточните следующие моменты в рыночном исследовании и вашем плане

а. покупатель:
по результатам изучения рынка_____
по вашему плану _____

б. какому стилю отдается предпочтение:
по результатам изучения рынка_____
по вашему плану _____

в. какому району отдается предпочтениие:
по результатам изучения рынка_____
по вашему плану _____

г. характеристики участка:
по результатам изучения рынка_____
по вашему плану _____

Ниже приведите любые другие несоответствия между результатами изучения рынка и планируемой вами застройкой и дайте свое объяснение этому:

V. МАРКЕТИНГ И РУКОВОДСТВО ПРОЕКТОМ

После того, как застройщики изучили рынок и использовали результаты изучения в своем проекте, они должны дать возможность покупателям узнать о том, что они могут им предложить.

А. Кто будет этим заниматься

Застройщик (Ф.И.О. и обязанности по проекту)

_____

Специалист по изучению рынка (Ф.И.О. и обязанности по проекту)

_____

_____

Специалист по маркетингу (Ф.И.О. и обязанности по проекту)

_____

_____

Б. Как будут платить покупатели?

1. В том случае, если большинство покупателей будет платить наличными, какую часть общей стоимости (в %) они будут платить и в какие сроки?

_____

_____

2. Если покупатели получат ссуду, какой порядок погашения вы установите? _____

3. Если вы будете финансировать покупателей, то на каких условиях? ____

_____

_____

В. Управление Строительством

1. Кто будет вести строительство (н-р: ваша строительная бригада, ганеральный подрядчик, вы в роли подрядчика и с привлечением субподрядчиков, и т.д.) _____

2. Перечислите подрядчиков, их обязанности, а также субподрядчиков и их обязанности:

а. подрядчик и обязанность _____
субподрядчик(и) и обязанность (и) _____

б. подрядчик и обязанность _____
субподрядчик(и) и обязанность(и) _____

в. подрядчик и обязанность _____
субподрядчик(и) и обязанность(и) _____

г. подрядчик и обязанность _____
субподрядчик(и) и обязанность(и) _____

3. Опишите способ расчета с подрядчиками _____

4. Опишите меры контроля качества выполнения работ _____

Г. Руководство Проектом

1. Перечислите весь персонал (за исключением лиц, отвечающих за маркетинг и сбыт), сроки их найма и размер оплаты до завершения проекта:

должность_____ работает с _____ по _____ оплата _____
должность_____ работает с _____ по _____ оплата _____
должность_____ работает с _____ по _____ оплата _____
должность_____ работает с _____ по _____ оплата _____
должность_____ работает с _____ по _____ оплата _____

Всего на оплату труда: _____

2. Перечислите стоимость всех административных затрат (аренда помещения для офиса, канцелярские принадлежности, и т.п.)

вид затрат _____ стоимость _____
вид затрат _____ стоимость _____
вид затрат _____ стоимость _____
вид затрат _____ стоимость _____

Всего административных затрат: _____

3. Перечислите стоимость всех планируемых вами затрат по рекламе и сбыту.

мероприятия по сбыту продукции:

отдел по сбыту _____ ориентировочная стоимость _____
модель дома _____ ориентировочная стоимость _____
озеленение _____ ориентировочная стоимость _____
въезд на участок _____ ориентировочная стоимость _____
окружающая обстановка _____ ориентировочная стоимость _____

информирование общественности

печать _____ ориентировочная стоимость _____
общественность _____ ориентировочная стоимость _____
почта _____ ориентировочная стоимость _____
церемония открытия _____ ориентировочная стоимость _____

реклама

газеты _____ ориентировочная стоимость _____
радио _____ ориентировочная стоимость _____
телевидение _____ ориентировочная стоимость _____
рекламные щиты _____ ориентировочная стоимость _____

Всего по рекламе и сбыту: _____

Всего на оплату труда, административные затраты, на рекламу и сбыт:_____

Д. Презентация Проекта Покупателям

1. Укажите точные размеры, цену и предлагаемые типы жилищ:

размер (кв.м., кол-во комнат) _____ цена _____
размер (кв.м., кол-во комнат) _____ цена _____
размер (кв.м., кол-во комнат) _____ цена _____
размер (кв.м., кол-во комнат) _____ цена _____

2. Опишите вашего потенциального покупателя и то, каким образом вы будете на него выходить:

3. Как бы вы в общих чертах описали покупателю сам район, где находится предлагаемый на продажу дом с участком, и его население:

4. Опишите те строительные гарантии, которые вы могли бы предложить покупателям (страхование, поручительство, и т.д.):

5. Опишите различные варианты финансовых решений, которые вы могли бы предложить покупателям:

PROJECT REVENUES	
Gross Sales Revenues	
Less: Sales Commissions	
Net Revenues	

PROJECT COSTS	
Land Acquisition	
Planning, Engineering, Design	
Site Improvements	
Direct House Construction	
Indirect House Construction	
Marketing	
General Overhead	
Property Taxes	
TOTAL COSTS	
NET CASH FLOW BEFORE FINANCING	
Financing Costs:	
Land Loan Interest	
Construction Loan Interest and Fees	
Total Financing Costs	
Net Income or Profit	

SCHEDULE OF RETURNS	
Profit Per Unit	
Процентное отношение прибыли к доходу от продажи (без вычетов)	
Процентное отношение прибыли к первоначально вложенному собственному капиталу	

ДОХОДЫ ОТ ПРОЕКТА	
Доходы от продаж (без вычетов)	
Минус: комиссионные за продажу	
Чистая выручка	

СТОИМОСТЬ ПРОЕКТА	
Приобретение земли	
Планирование, проектно-конструкторские работы	
Подготовка площадки	
Прямые затраты на строительство	
Косвенные затраты на строительство	
Затраты на маркетинг	
Общие накладные расходы	
Налог на недвижимость	
ИТОГО: ОБЩАЯ СТОИМОСТЬ	
ИТОГО: ДЕНЕЖНЫЕ ПОСТУПЛЕНИЯ (БЕЗ ВЫЧЕТОВ НА ФИНАНСИРОВАНИЕ)	
Стоимость финансирования:	
Процент по земельной ссуде	
Проценты и платежи по ссуде на строительство	
Общие расходы на финансирование	
Чистый доход или прибыль	

ОЖИДАЕМАЯ ОТДАЧА	
Прибыль за один дом	
Процентное отношение прибыли к доходу от продажи (без вычетов)	
Процентное отношение прибыли к первоначально вложенному собственному капиталу	

Appendix K - Homeownership Course Daily Evaluation

HOME OWNERSHIP COURSE DAILY EVALUATION #1

DAY 1: MARKET ANALYSIS AND FEASIBILITY

1. Please check one box in each row to rate how well today's topics were explained.

	Clearly Explained	Adequate	Confusing
a. housing supply	❑	❑	❑
b. housing demand	❑	❑	❑
c. absorption and absorption rate	❑	❑	❑
d. target market	❑	❑	❑
e. regional preferences and lifestyle of buyers	❑	❑	❑
f. information needs of investors and lenders	❑	❑	❑
g. the nature of the marketplace, competition	❑	❑	❑
h. supply and demand	❑	❑	❑
i. regulatory, physical, economic constraints	❑	❑	❑
j. sources of market information	❑	❑	❑
k. when to study the market	❑	❑	❑
l. feasibility	❑	❑	❑
m. identifying buyers	❑	❑	❑
n. relationship of market to economic conditions	❑	❑	❑
o. assessing risk in real estate development	❑	❑	❑

2. Check one box in each row below to indicate how well the morning's lecture and discussion prepared you to work with your own land using the *Preparing a Business Plan* Worksheet.

	Good preparation	Mediocre	Did not help
a. housing supply	❑	❑	❑
b. housing demand	❑	❑	❑
c. absorption and absorption rate	❑	❑	❑
d. target market	❑	❑	❑
e. regional preferences and lifestyle of buyers	❑	❑	❑
f. information needs of investors and lenders	❑	❑	❑
g. the nature of the marketplace, competition	❑	❑	❑
h. supply and demand	❑	❑	❑
i. regulatory, physical, economic constraints	❑	❑	❑
j. sources of market information	❑	❑	❑
l. feasibility	❑	❑	❑
m. identifying buyers	❑	❑	❑
n. relationship of market to economic conditions	❑	❑	❑
o. assessing risk in real estate development	❑	❑	❑

3. On the reverse of this sheet, list any additional information related to market analysis and feasibility that you need, and suggest better ways to present today's information

HOME OWNERSHIP COURSE DAILY EVALUATION #2

DAY 2: SITE SELECTION AND ANALYSIS

1. Please check one box in each row below to indicate how well today's topics were explained.

	Clearly Explained	Adequate	Confusing
a. approaches to site selection	❑	❑	❑
b. physical site characteristics	❑	❑	❑
c. site analysis (legal issues)	❑	❑	❑
d. site analysis (off-site factors, utilities, streets)	❑	❑	❑
e. site analysis (data, tools, physical factors)	❑	❑	❑
f. site analysis (zoning, regulations, codes)	❑	❑	❑
g. land use planning	❑	❑	❑
h. subdivision review process	❑	❑	❑
i. applying site analysis to the master plan	❑	❑	❑

2. Check a box in each row to indicate how well the morning's lecture and discussion prepared you to work with your own land using the *Preparing a Business Plan* Worksheet.

	Good preparation	Mediocre	Did not help
a. approaches to site selection	❑	❑	❑
b. physical site characteristics	❑	❑	❑
c. site analysis (legal issues)	❑	❑	❑
d. site analysis (off-site factors, utilities, streets)	❑	❑	❑
e. site analysis (data, tools, physical factors)	❑	❑	❑
f. site analysis (zoning, regulations, code)	❑	❑	❑
g. land use planning	❑	❑	❑
h. subdivision review process	❑	❑	❑
i. applying site analysis to the master plan	❑	❑	❑

3. On the reverse side of this sheet, list any additional information related to site selection and analysis that you need, and suggest ways to better present today's information.

HOME OWNERSHIP COURSE DAILY EVALUATION #3

DAY 3: FINANCING SOURCES AND FEASIBILITY

1. Please check one box in each row below to indicate how well today's topics were explained.

	Clearly Explained	Adequate	Confusing
setting up an organization to acquire/sell property	❑	❑	❑
types of contracts for acquiring property	❑	❑	❑
the phases of a financing plan	❑	❑	❑
land financing methods (mortage, option, lease, etc.)	❑	❑	❑
land development financing methods	❑	❑	❑
construction financing methods	❑	❑	❑
the take-out commitment (duraton, rate, cost, terms)	❑	❑	❑
interim financing	❑	❑	❑
private sector financing (sale and leaseback)	❑	❑	❑
public financing (bonds, agencies, tax incentives)	❑	❑	❑
selecting lenders	❑	❑	❑
preparing a loan application	❑	❑	❑
financial proformas	❑	❑	❑

2. Check a box in each row to indicate how well the morning's lecture and discussion prepared you to work with your own land using the *Preparing a Business* Plan Worksheet.

	Good preparation	Mediocre	Did not help
setting up an organization to acquire/sell property	❑	❑	❑
types of contracts for acquiring property	❑	❑	❑
the phases of a financing plan	❑	❑	❑
land financing methods (mortage, option, lease, etc.)	❑	❑	❑
land development financing methods	❑	❑	❑
construction financing methods	❑	❑	❑
the take-out commitment (duraton, rate, cost, terms)	❑	❑	❑
interim financing	❑	❑	❑
private sector financing (sale and leaseback)	❑	❑	❑
public financing (bonds, agencies, tax incentives)	❑	❑	❑
selecting lenders	❑	❑	❑
preparing a loan application	❑	❑	❑
financial proformas	❑	❑	❑

3. On the reverse of this sheet, list any additional information related to financing sources and feasibility that you need, and suggest ways to better present today's information

HOME OWNERSHIP COURSE DAILY EVALUATION #4

DAY 4: PRODUCT TYPES AND THEIR RELATION TO THE MARKET

1. Please check one box in each row below to indicate how well today's topics were explained.

	Clearly Explained	Adequate	Confusing
finding out what buyers want	❑	❑	❑
buyer preference: density of units	❑	❑	❑
buyer preference: forms of ownership	❑	❑	❑
buyer preference: architectural style	❑	❑	❑
buyer preference: indoor and outdoor spaces	❑	❑	❑
buyer preference: site considerations	❑	❑	❑
buyer preference: geographic area	❑	❑	❑
maintenance requirements	❑	❑	❑
patterns of development (clustering, grid, etc.)	❑	❑	❑
attached homes	❑	❑	❑

2. Check a box in each row to indicate how well the morning's lecture and discussion prepared you to work with your own land using the *Preparing a Business Plan* Worksheet.

	Good preparation	Mediocre	Did not help
finding out what buyers want	❑	❑	❑
buyer preference: density of units	❑	❑	❑
buyer preference: forms of ownership	❑	❑	❑
buyer preference: architectural style	❑	❑	❑
buyer preference: indoor and outdoor spaces	❑	❑	❑
buyer preference: site considerations	❑	❑	❑
buyer preference: geographic area	❑	❑	❑
maintenance requirements	❑	❑	❑
patterns of development (clustering, grid, etc.)	❑	❑	❑
attached homes	❑	❑	❑

3. On the reverse of this sheet, list any additional information related to product types and their relation to the market that you need, and suggest ways to better present today's information.

HOME OWNERSHIP COURSE DAILY EVALUATION #5

DAY 5: OPERATING, MARKETING, AND SELLING A PROJECT

1. Please check one box in each row below to indicate how well today's topics were explained.

	Clearly Explained	Adequate	Confusing
using market research	❑	❑	❑
staffing for a project (how many? who to hire?)	❑	❑	❑
creating a concept for a community	❑	❑	❑
target markets and how to reach them	❑	❑	❑
sizes, prices, and mix of units	❑	❑	❑
merchandising	❑	❑	❑
advertising	❑	❑	❑
promotion	❑	❑	❑
managing a sales effort	❑	❑	❑
budgeting for marketing	❑	❑	❑
managing construction	❑	❑	❑

2. Check a box in each row to indicate how well the morning's lecture and discussion prepared you to work with your own land using the *Preparing a Business Plan* Worksheet.

	Good preparation	Mediocre	Did not help
using market research	❑	❑	❑
staffing for a project (how many of whom to hire)	❑	❑	❑
creating a concept for a community	❑	❑	❑
target markets and how to reach them	❑	❑	❑
sizes, prices, and mix of units	❑	❑	❑
merchandising	❑	❑	❑
advertising	❑	❑	❑
promotion	❑	❑	❑
managing a sales effort	❑	❑	❑
budgeting for marketing	❑	❑	❑
managing construction	❑	❑	❑

3. Please check one box in each row to rate the materials in your Guide

	Helpful	Not Helpful	Confusing
Profit and Loss Statement	❑	❑	❑
Cash Flow Feasibility Projection	❑	❑	❑
Cost Component Percentages Table	❑	❑	❑
Market Analysis Checklist	❑	❑	❑
Land Development Checklist	❑	❑	❑
Financial Analysis Checklist	❑	❑	❑
Preparing a Business Plan Worksheet #1	❑	❑	❑
Preparing a Business Plan Worksheet #2	❑	❑	❑
Preparing a Business Plan Worksheet #3	❑	❑	❑
Preparing a Business Plan Worksheet #4	❑	❑	❑
Preparing a Business Plan Worksheet #5	❑	❑	❑
Glossary of Terms	❑	❑	❑

4. Please list information you need about Operating, Marketing, and Selling a Project on the reverse side, and include suggestions for improving today's presentation

Home Ownership Development Course

Directions to the Observer for Evaluating Classes

To make your observations as useful as possible in improving the Home Ownership Development Course, record the problems and successes you see, the reasons for each, and your suggestions for improvement. In your record, please identify the topic being taught, and observe *all* of the participants: students, teacher, translator, and display materials.

Observing Students

In general, note when students' questions and expressions show that they do not understand what is being presented both during lecture and practice sessions. Indicate the topic being discussed and record inappropriate or unanswered questions in an abbreviated form. Note apparent frustration with understanding materials, explanation, or translation. During discussion or activity periods, note whether students appear to know what is expected of them, whether they openly ask for help, and whether they appear satisfied with help they receive. Also note when the class seems particularly interested in a topic or discussion.

Observing the Teacher

Note any instances when the teacher speaks too rapidly or otherwise confuses the translator. Note when the teacher allows the class to digress get off schedule. Note any unclear explanations or miscommunications.

Observing the Translator

If more than one translator is working, identify the translator as well as the topic being taught, and note all instances when translation is unclear or inaccurate.

Observing Display and Printed Materials

Note any instances when course materials do not match what is being explained or discussed, or any other reasons they may serve to confuse rather than clarify, including any errors in language, spelling, or cultural appropriateness. Identify the materials by their titles and by the subject being taught.

Sample Evaluations:

In the Comments column, circle whether you are commenting on students, teacher, translator, or course materials. Write teacher's or translator's initials in the upper right corner.

Course Topic	Comments
Housing Supply	students teacher translator materials when instructor was explaining the amount of hous[illegible] available, students asked questions about what kind of house to build (off the subject) Students seemed to feel [illegible] inappropriate - No way to get this inform[illegible]
Housing Demand	tudents teacher translator materials J.H. did a great job on this Topic - clear and concise. Students understood [illegible] examples. Had a little trouble defining [illegible] J.H.
Cost	students teacher translator materials COST COMPONENT PERCENTAGES TABLE [illegible] were not the appropriate Russian words [illegible] Small to see from back of [illegible]

Home Ownership Development Course Evaluation

In the Comments column, circle whether you are commenting on students, teacher, translator, or course materials. Write teacher's or translator's initials in the upper right corner.

Date_____Page # _____Observer's Name:_____

Course Topic	Comments
	students teacher translator materials
	students teacher translator materials
	students teacher translator materials
	students teacher translator materials
	students teacher translator materials
	students teacher translator materials
	students teacher translator materials

ЕЖЕДНЕВНАЯ ОЦЕНКА КУРСА ДЛЯ ЗАСТРОЙЩИКОВ

День 1: Рыночный Анализ и Целесообразность проекта

1. Пожалуйста, отметьте по одному квадрату в каждом ряду, чтобы оценить качество материала сегодняшней лекции.

	Ясное Объяснение	Достаточное	Запутанное
Предложение жилья	☐	☐	☐
Спрос на жилье	☐	☐	☐
Покупательная способность и ее определение	☐	☐	☐
Целевой рынок	☐	☐	☐
Региональные предпочтения и стиль жизни покупателей	☐	☐	☐
Информация, необходимая инвесторам и кредиторам	☐	☐	☐
Характер рынка, конкуренция	☐	☐	☐
Спрос и предложение	☐	☐	☐
Правовые, физические, экономические ограничения	☐	☐	☐
Источники информации о рынке	☐	☐	☐
Когда изучать рынок	☐	☐	☐
Целесообразность проекта	☐	☐	☐
Идентификация покупателей	☐	☐	☐
Связь рынка с экономическими условиями	☐	☐	☐
Оценка риска, связанного с застройкой	☐	☐	☐

2. Отметьте по одному квадрату в каждом ряду чтобы показать насколько хорошо утренняя лекция обсуждение подготовили вас для работы с вашим участком при составлении Бизнес-Плана.

	Хорошая подготовка	Посред-ственная	Не помогала
Предложение жилья	☐	☐	☐
Спрос на жилье	☐	☐	☐
Покупательная способность и ее определение	☐	☐	☐
Целевой рынок	☐	☐	☐
Региональные предпочтения и стиль жизни покупателей	☐	☐	☐
Информация, необходимая инвесторам и кредиторам	☐	☐	☐
Характер рынка, конкуренция	☐	☐	☐
Спрос и предложение	☐	☐	☐
Правовые, физические, экономические ограничения	☐	☐	☐
Источники информации о рынке	☐	☐	☐
Когда изучать рынок	☐	☐	☐
Целесообразность проекта	☐	☐	☐
Идентификация покупателей	☐	☐	☐
Связь рынка с экономическими условиями	☐	☐	☐
Оценка риска, связанного с застройкой	☐	☐	☐

3. На обратной стороне этого листа сообщите любую дополнительную информацию, имеющую отношение к анализу рынка и целесообразности проекта, которую сочтете нужной, а также ваши предложения по улучшению преподавания материала сегодняшней лекции.

ЕЖЕДНЕВНАЯ ОЦЕНКА КУРСА ДЛЯ ЗАСТРОЙЩИКОВ

День 2: Выбор Участка и Анализ

1. Пожалуйста, отметьте по одному квадрату в каждом ряду, чтобы оценить качество материала сегодняшней лекции.

	Ясное Объяснение	Достаточное	Запутанное
Подходы к выбору участка	❑	❑	❑
Физические характеристики участка	❑	❑	❑
Анализ участка (юридические вопросы)	❑	❑	❑
Анализ участка (внеплощадочные факторы, инженерные коммуникации, дороги)	❑	❑	❑
Анализ участка (данные, инструменты, физические факторы)	❑	❑	❑
Анализ участка (зонирование, инструкции, кодексы)	❑	❑	❑
Планирование использования земли	❑	❑	❑
Пересмотр разбивки на участки	❑	❑	❑
Применение анализа участка к генеральному плану	❑	❑	❑

2. Отметьте по одному квадрату в каждом ряду чтобы показать насколько хорошо утренняя лекция и обсуждение подготовили вас для работы с вашим участком при составлении Бизнес-Плана.

	Хорошая подготовка	Посред-ственная	Не помогала
Подходы к выбору участка	❑	❑	❑
Физические характеристики участка	❑	❑	❑
Анализ участка (юридические вопросы)	❑	❑	❑
Анализ участка (внеплощадочные факторы, инженерные коммуникации, дороги)	❑	❑	❑
Анализ участка (данные, инструменты, физические факторы)	❑	❑	❑
Анализ участка (зонирование, инструкции, кодексы)	❑	❑	❑
Планирование использования земли	❑	❑	❑
Пересмотр разбивки на участки	❑	❑	❑
Применение анализа участка к генеральному плану	❑	❑	❑

3. На обратной стороне этого листа сообщите любую дополнительную информацию, имеющую отношение к анализу выбора участка, которую сочтете нужной, а также ваши предложения по улучшению преподавания материала сегодняшней лекции.

ЕЖЕДНЕВНАЯ ОЦЕНКА КУРСА ДЛЯ ЗАСТРОЙЩИКОВ

День 3: Источники финансирования и Технико экономическое обоснование проекта

1. Пожалуйста, отметьте по одному квадрату в каждом ряду, чтобы оценить качество преподавания материала сегодняшней лекции.

	Ясное Объяснение	Достаточное	Запутанное
Создание организации для приобретения/продажи собственности	❑	❑	❑
Типы контрактов на приобретение собственности	❑	❑	❑
Стадии плана финансирования	❑	❑	❑
Способы финансирования приобретения земли (ипотека, опцион, арендный договор, и т.д.)	❑	❑	❑
Способы финансирования застройки	❑	❑	❑
Способы финансирования строительства	❑	❑	❑
Принятые обязательства (срок, ставка, стоимость, условия)	❑	❑	❑
Временное финансирование	❑	❑	❑
Финансирование частного сектора (продажа и аренда подрядчику)	❑	❑	❑
Общественное финансирование (облигации, агентства, налоговые льготы)	❑	❑	❑
Выбор кредиторов	❑	❑	❑
Подготовка документов на получение ссуды	❑	❑	❑
Ориентировочная смета	❑	❑	❑

2. Отметьте по одному квадрату в каждом ряду чтобы показать насколько хорошо утренняя лекция и обсуждение подготовили вас для работы с вашим участком при составлении Бизнес-Плана.

	Хорошая подготовка	Посред-ственная	Не помогала
Создание организации для приобретения/продажи собственности	❑	❑	❑
Типы контрактов на приобретение собственности	❑	❑	❑
Стадии плана финансирования	❑	❑	❑
Способы финансирования приобретения земли (ипотека, опцион, арендный договор, и т.д.)	❑	❑	❑
Способы финансирования застройки	❑	❑	❑
Способы финансирования строительства	❑	❑	❑
Принятые обязательства (срок, ставка, стоимость, условия)	❑	❑	❑
Временное финансирование	❑	❑	❑
Финансирование частного сектора (продажа и аренда подрядчику)	❑	❑	❑
Общественное финансирование (облигации, агентства, налоговые стимулы)	❑	❑	❑
Выбор кредиторов	❑	❑	❑
Подготовка документов на получение ссуды	❑	❑	❑
Ориентировочная смета	❑	❑	❑

3. На обратной стороне этого листа сообщите любую дополнительную информацию, имеющую отн к источникам финансирования и технико-экономическому обоснованию проекта, которую сочтете нужно также ваши предложения по улучшению преподавания сегодняшнего материала.

ЕЖЕДНЕВНАЯ ОЦЕНКА КУРСА ДЛЯ ЗАСТРОЙЩИКОВ

День 4: Различные типы объектов и положение на рынке

1. Пожалуйста, отметьте по одному квадрату в каждом ряду, чтобы оценить качество преподавания материала сегодняшней лекции.

	Ясное Объяснение	Достаточное	Запутанное
Определение потребностей покупателей	❑	❑	❑
Предпочтения покупателя в отношении плотности застройки	❑	❑	❑
Предпочтение покупателя в отношении вида собственности	❑	❑	❑
Предпочтение покупателя в отношении архитектурного стиля	❑	❑	❑
Предпочтение покупателя в отношении застроенной и незастроенной площадей	❑	❑	❑
Предпочтение покупателя при рассмотрении участка	❑	❑	❑
Предпочтение покупателя в отношении географического расположения	❑	❑	❑
Эксплуатационные требования	❑	❑	❑
Типы застройки (групповая застройка, равномерная застройка и др.)	❑	❑	❑
Дома с общими стенами	❑	❑	❑

2. Отметьте по одному квадрату в каждом ряду чтобы показать насколько хорошо утренняя лекция и обсуждение подготовили вас для работы с вашим участком при составлении Бизнес-Плана.

	Хорошая подготовка	Посред-ственная	Не помогала
Определение потребностей покупателей	❑	❑	❑
Предпочтения покупателя в отношении плотности застройки	❑	❑	❑
Предпочтение покупателя в отношении вида собственности	❑	❑	❑
Предпочтение покупателя в отношении архитектурного стиля	❑	❑	❑
Предпочтение покупателя в отношении застроенной и незастроенной площадей	❑	❑	❑
Предпочтение покупателя при рассмотрении участка	❑	❑	❑
Предпочтение покупателя в отношении географического расположения	❑	❑	❑
Эксплуатационные требования	❑	❑	❑
Типы застройки (групповая застройка, равномерная застройка и др.)	❑	❑	❑
Дома с общими стенами	❑	❑	❑

3. На обратной стороне этого листа сообщите любую дополнительную информацию, имеющую отношение к типам строительных объектов и их положению на рынке, которую сочтете нужной, а также ваши предложения по улучшению преподавания материала сегодняшней лекции.

ЕЖЕДНЕВНАЯ ОЦЕНКА КУРСА ДЛЯ ЗАСТРОЙЩИКОВ

День 5: Осуществление, Маркетинг и сбыт проекта

1. Пожалуйста, отметьтете по одному квадрату в каждом ряду, чтобы оценить качество преподавани материала сегодняшней лекции.

	Ясное Объяснение	Достаточное	Запутанное
Применение исследования рынка	☐	☐	☐
Необходимый персонал для осуществления проекта (сколько и кого нанимать)	☐	☐	☐
Создание концепции для сообщества	☐	☐	☐
Целевой рынок и как на него выйти	☐	☐	☐
Размеры, цены и сочетание зданий	☐	☐	☐
Сбыт	☐	☐	☐
Реклама	☐	☐	☐
Продвижение товара на рынке	☐	☐	☐
Управление сбытом	☐	☐	☐
Бюджет для маркетинга	☐	☐	☐
Управление строительством	☐	☐	☐

2. Отметьте по одному квадрату в каждом ряду чтобы показать насколько хорошо утренняя лекция обсуждение подготовили вас для работы с вашим участком при составлении Бизнес-Плана.

	Хорошая подготовка	Посред-ственная	Не помогала
Применение исследования рынка	☐	☐	☐
Необходимый персонал для осуществления проекта (сколько и кого нанимать)	☐	☐	☐
Создание концепции для сообщества	☐	☐	☐
Целевой рынок и как на него выйти	☐	☐	☐
Размеры, цены и сочетание зданий	☐	☐	☐
Сбыт	☐	☐	☐
Реклама	☐	☐	☐
Продвижение товара на рынке	☐	☐	☐
Управление сбытом	☐	☐	☐
Бюджет для маркетинга	☐	☐	☐
Управление строительством	☐	☐	☐

3. Пожалуйста, отметьтете по одному квадрату в каждом ряду, чтобы оценить подготовленный для материал

	Хорошая подготовка	Посред-ственная	Не помогала
Отчет о прибыли и убытках	☐	☐	☐
Обоснование ожидаемого потока доходов	☐	☐	☐
Таблица составляющих затрат	☐	☐	☐
Список вопросов для анализа рынка	☐	☐	☐
Список вопросов по застройке земли	☐	☐	☐
Список вопросов для финансового анализа	☐	☐	☐
Составление Бизнес-Плана форма №1	☐	☐	☐
Составление Бизнес-Плана форма №2	☐	☐	☐
Составление Бизнес-Плана форма №3	☐	☐	☐
Составление Бизнес-Плана форма №4	☐	☐	☐
Составление Бизнес-Плана форма №5	☐	☐	☐
Глоссарий терминов	☐	☐	☐

4. На обратную стороне этого листа напишите любую дополнительную информацию, имеющую отношение к осуществлению, маркутингу и сбыту проекта, которую сочтете нужной. и также предложени улучшению преподавания сегодняшней информации.

DRAFT

ADVANCED HOUSING SEMINAR
School of Public Affairs
University of Maryland

GLOSSARY OF FREQUENTLY USED HOUSING AND REAL ESTATE WORDS

DAVID FALK
Senior Fellow
School of Public Affairs
University of Maryland

NIKITA MASLENNIKOV
Executive Director
Architectural Institute
of St.Petersburg

ANNA MASLENNIKOVA
Associate Professor
School of Philology
University of St.Petersbug

1993

DRAFT

DRAFT

ADVANCED HOUSING SEMINAR

СЕМИНАР ПО УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ЖИЛИЩНОГО ХОЗЯЙСТВА

GLOSSARY OF FREQUENTLY USED HOUSING AND REAL ESTATE WORDS

АНГЛО-РУССКИЙ ТОЛКОВЫЙ СЛОВАРЬ НАИБОЛЕЕ РАСПРОСТРАНЕННЫХ ТЕРМИНОВ ИЗ ОБЛАСТИ ЖИЛИЩА И ОПЕРАЦИЙ С НЕДВИЖИМОСТЬЮ

David Falk
Дэвид Фалк

Nikita Maslennikov
Никита Масленников

Anna Maslennikova
Анна Масленникова

School of Public Affairs
University of Maryland
USA

Институт общественных проблем
Мэрилендского университета
США

1993

DRAFT

GLOSSARY OF FREQUENTLY USED HOUSING AND REAL ESTATE WORDS

Advanced Housing Seminar
School of Public Affairs
University of Maryland

ABSORPTION RATE: The rate at which housing units held for sale or rental in a development can be sold or rented (i.e., X number of units per month).

AGREEMENT: Has the same meaning as CONTRACT.

AMENITIES: Special features about a housing development that make it more pleasant to live in and therefore more valuable in the market. Examples of amenities include balconies, fireplaces, modern equipped kitchens, and recreation rooms in the units, and equipped playgrounds, open space, tennis courts and swimming pools on the property.

AMORTIZATION: The schedule for repaying principal on a loan on a regular basis, including the due dates and the amount of each payment.

APARTMENT: A complete and separate living unit designed for a single individual or a single family (generally a couple or parents and children), which includes a private bathroom and private kitchen facilities.

APARTMENT HOUSE: A building of two or more stories containing separate apartments. An apartment house may have stairs only (a "walk-up apartment house") or an elevator.

APPRAISAL: A document, prepared by a professional appraiser, containing an estimate of the current market value of a parcel of real property (land and buildings) if it were sold.

APPRAISER: The professional person who prepares appraisals of real property.

APPRAISED VALUE: The estimated market value of a parcel of real property (land and buildings) prepared by a professional appraiser in an appraisal.

APPRECIATION: An increase in the market value of the assets being referred to.

ARCHITECT: A person or enterprise that specializes in designing buildings. An architect generally prepares schematic designs initially and then detailed construction documents. An architect may also supervise construction. All states require architects to be licensed.

ASSESSED VALUE: The value of a property (land and buildings) set by the local government for purposes of calculating the property tax due on that property. The assessed value may be the market value of the property (but never more) or a stated percentage of the market value that is the same percentage for all properties in the area.

ASSET: Any kind of real property or personal property that can be owned and has market value.

ASSISTED HOUSING: Generally refers to privately owned rental housing where the government (federal, state or local) provides some form of financial assistance that enables tenants with lower incomes to pay less rent for their housing than the full market-value rent. May also refer to privately owned housing where the financial assistance from the government enables buyers with lower incomes to purchase their housing. The financial assistance from the government may be provided in many different ways. See SUBSIDY.

ATTACHED HOUSING: Two or more housing units in a single structure with shared walls.

ATTORNEY: Has the same meaning as LAWYER.

BID: An offer, usually in writing, to undertake work or provide services at a specified price, to be completed by a specified date. A bid that is accepted becomes a legally binding and enforceable contract between the parties.

BOND: (1) As used in the context of construction, a written guarantee provided by a third party (usually an insurance company) to the owner of the property on which the construction is to occur, that the contractor will complete all work under the construction contract for the price and by the completion date specified in the construction contract. If the contractor does not meet the terms of the construction contract, the third party providing the bond will either pay the owner the amount specified in the bond or will arrange for the work to be completed at its own expense.

(2) As used in the context of finance, a legal document issued by a government or enterprise which evidences receipt of a long-term loan and promises to pay interest on the loan, usually in annual or semi-annual payments, at a specified rate over a specified number of years, generally with principal of the loan being repaid at the end of the term.

BROKER: As used in the context of real estate, a person who acts as agent for another in buying, selling, or leasing real property in exchange for payment of a fee (sometimes referred to as a "commission"), generally calculated as a fixed percentage of the dollar amount of the transaction. All states require real estate brokers to be licensed.

BUILDER: Generally refers to a person or enterprise that constructs

Курс для Застройщиков

Указания наблюдателю для оценки занятий

Для достижения наибольшей эффективности ваших наблюдений по совершенствованию Курса для Застройщиков, записывайте замеченные вами проблемы и положительные моменты этого курса, их причины и ваши предложения по усовершенствованию. Пожалуйста указывайте в вашем отчете преподаваемую тему, и наблюдайте за **всеми** участниками: студентами, преподавателем, переводчиком, и художественно-оформительскими материалами.

Наблюдение за студентами

Обратите внимание в общем когда вопросы студентов и обсуждения показывают что студенты не понимают материала, представленного на лекциях практических занятиях. Запишите обсуждаемую тему и несоответствующие или оставшиеся без ответа вопросы в сокращенной форме. Обратите внимание на очевидное непонимание материала, объяснения или перевода. В течение обсуждений или периодов активности студентов, обратите внимание насколько обнаруживают студенты ожидаемые от них знания, просят ли они открыто о помощи и удовлетворены ли они результатами этой помощи. Также обратите внимание когда предлагаемый материал или дискуссия особенно заинтересовали слушателей.

Наблюдение за преподавателем

Обратите внимание на любые случаи когда преподаватель говорит слишком быстро или как либо иначе вводит в замешательство переводчика. Обратите внимание когда преподаватель позволяет классу отступать от плана занятий. Обратите внимание на любые неясные объяснения или недовзаимопонимания.

Наблюдение за переводчиком

Если работает больше одного переводчика конкретно укажите переводчика а также преподаваемую тему и обратите внимание на все моменты, когда перевод был неясным или неаккуратным.

Наблюдение за демонстрируемыми и печатанными материалами

Обратите внимание на те случаи, когда материалы курса не соответствуют тому что объясняется или обсуждается, или любые другие причины, скорее вызывающие путаницу, чем разъясняющие материал, включая любые ошибки в языке, правописании или применимость изложенного к местным обычиям. Укажите материалы по их заглавиями и преподаваемому предмету.

Образец оценки

В колонке Комментарии, возьмите в кружок относительно кого ваши комментарии (студенты, преподаватель, переводчик или материалы курса). Напишите инициалы преподавателя или переводчика в правом верхнем углу.

Тема Курса	**Комментарии**
Спрос на жилье	студенты преподаватель переводчик материалы Во время предоставления инструктором информации о количестве жилья на рынке, доступного покупателям, студенты спросили о типе жилья для строительства (не по теме обсуждения), казалось, студенты посчитали вопрос неуместным, поскольку невозможно было получить информацию по этому вопросу.
Предложение жилья	студенты преподаватель переводчик материалы .Л Х Джим Хемпфил проделал большую работу. Тема раскрывалась четко и выразительно. Студенты поняли все незамедлительно. Хорошие примеры. Были только небольшие трудности с объяснением термина "спрос".
Затраты	студенты преподаватель переводчик материалы Таблица составляющих затарат. Термины такие-то не соответствовали русским словам. Напечатано слишком мелко, чтобы видеть с последних рядов.

Оценка курса для Застройщиков

В колонке Комментарии, возьмите в кружок относительно кого ваши комментарии (студенты, преподаватель, переводчик или материалы курса). Напишите инициалы преподавателя или переводчика в правом верхнем углу.

Тема Курса	Комментарии
	студенты преподаватель переводчик материалы
	студенты преподаватель переводчик материалы
	студенты преподаватель переводчик материалы
	студенты преподаватель переводчик материалы
	студенты преподаватель переводчик материалы
	студенты преподаватель переводчик материалы
	студенты преподаватель переводчик материалы

Appendix L - Glossary of Terms

new housing.

BUILDING CODES: The laws and regulations adopted by state and local governments that establish minimum health and safety standards for the design, materials and construction of all newly constructed and rehabilitated buildings, including their structural elements, their electrical, plumbing, heating and ventilating systems, and their fire safety features. Different building codes are applicable to single family housing, multifamily housing of different kinds (walk-up apartments, elevator apartments, nursing homes, etc.), and commercial buildings.

BUILDING INSPECTOR: A public official, usually employed by a local government, who is responsible for ensuring that new or rehabilitated structures comply with the requirements of the applicable building codes and zoning laws. Building inspectors review construction documents, issue building permits, inspect the construction work during construction, and issue occupancy permits when construction is completed.

BUILDING PERMIT: A document issued by a building inspector that authorizes an owner of land to begin construction on the owner's land in accordance with the construction documents previously approved by the building inspector.

BUILDING TRADES: Any of the skill groups used in construction, including plumbers, electricians, brick layers, iron workers, and carpenters.

CAPITAL: Money invested in a development or enterprise for the purpose of creating wealth. See RISK CAPITAL.

CAPITAL EXPENSES: In the context of real estate, payments made for the purchase or improvement of real property, such as land, buildings, infrastructure, and equipment with a useful life of at least five years.

CAPITAL GAINS TAX: A tax on the profit made on an investment, to be paid in the year of sale. In the context of real estate, in general, the profit on which a capital gains tax is paid is the price for which the property was sold, reduced by the sum of (1) the cost of buying and/or improving the property and (2) the cost incurred in selling the property.

CASH FLOW: (1) In the context of real estate, cash flow is the total revenue from an income-producing property for any period, reduced by all operating expenses (including payments to reserves) and required loan payments relating to the same period. See NEGATIVE CASH FLOW and NET OPERATING INCOME.

(2) Cash flow is sometimes used to refer just to the total revenue from income-producing property, before payment of any expenses.

CERTIFICATE OF OCCUPANCY: Has the same meaning as OCCUPANCY PERMIT.

CITY COUNCIL or COUNTY COUNCIL: The elected legislative body of the city or county government. Generally the city or county council enacts the zoning laws and building codes applicable to its area, approves the sale of property owned by the city or county government, and approves any large-scale development within its area.

CLOSING: Depending on the context, the formal process that concludes the sale and transfer of ownership of real property, or the making of a loan, or both. The following occurs at a typical closing at approximately the same time: The deed transferring ownership of the land is delivered by the seller to the buyer; the first installment of loan proceeds is paid by the lender to the buyer; the purchase price for the land is paid by the buyer to the seller from the loan proceeds; a mortgage is delivered by the buyer to the lender as collateral for the loan; and the deed and the mortgage are recorded in the public recording office.

CLOSING COSTS: Charges and fees incurred in buying and transferring real property that must be paid at the time of closing, including: real estate broker fees, lawyer fees, title examination and title insurance fees, appraisal fees, fees for the lender, and real estate transfer taxes and other governmental fees.

COLLATERAL: As used in the context of a loan, collateral is a limited right of ownership in specified assets of the borrower which the borrower provides to the lender to guarantee repayment of the loan. If the borrower fails to repay the loan as required by the loan agreement or defaults in its obligations under the loan agreement in some other respect, the lender may take possession of the collateral through a process called "foreclosure".

CONDEMNATION: The process by which a government (federal, state or local) exercises its power of eminent domain to obtain ownership of a privately owned parcel of land. See EMINENT DOMAIN.

CONDOMINIUM: A form of property ownership where a person owns a complete and separate housing unit in a multi-unit building and shares the ownership of the common areas with the owners of the other housing units in the building. The common areas include the hallways, elevators, lobbies, basement areas, and outside spaces, including lawns, landscaping, walkways and driveways.

CONDOMINIUM ASSOCIATION: The association of all the owners of condominiums in a single building, or in a cluster of adjacent buildings, through which decisions are made with respect to the management and maintenance of the commonly owned areas and the establishment of rules governing the uses of the privately owned condominiums.

CONSTRUCTION COSTS: The total cost for the physical construction or rehabilitation of buildings and related infrastructure that is paid to the general contractor, including the costs of all labor and materials, all payments to sub-contractors, and the contractor's profit.

CONSTRUCTION DOCUMENTS: The plans, drawings and specifications that contain the precise details from which buildings and the related infrastructure will be constructed.

CONSTRUCTION LOAN: A short-term loan from a bank or other lender to an owner of real property used to finance the construction of buildings on the property, and frequently also the purchase of the property, to be repaid upon the completion of construction from money received either (1) from the sale of the housing built on the property or (2) from a permanent loan.

CONTRACT: An agreement between two or more persons or enterprises, voluntarily entered into, which sets forth the rights and obligations of each party for a particular purpose. A contract is enforceable in the courts, which can compel a non-performing party to meet its obligations under the contract or pay to the other party an amount of money equal to the profit the party would have made if the parties had carried out their obligations under the contract.

COOPERATIVE: As applied to housing, a cooperative is a corporation, whose principal asset is an apartment house and all of whose shareholders are the occupants of all of the apartments in the apartment house. The occupants of the apartments, as members of the housing cooperative, make decisions with respect to the management and maintenance of the common areas of the apartment house and the establishment of rules governing the uses of the apartments. Although similar in operation to condominiums, cooperatives are less frequently found in the United States.

DEBT: An amount of money owed by one person or enterprise to another person or enterprise.

DEBT SERVICE: The amount of money required to make scheduled periodic payments of interest and repayment of principal on a loan. Compare AMORTIZATION.

DEED: A document that transfers ownership of real property from one person to another.

DEED OF TRUST: For practical purposes, has the same meaning as MORTGAGE. A Deed of Trust differs from a Mortgage in its legal structure, but a Deed of Trust and a Mortgage provide the lender of a construction loan or a permanent loan with equivalent collateral in the borrower's real property. See MORTGAGE.

DEFAULT: The failure of one party to a contract to meet one or more of its obligations specified in the contract.

DEPRECIATION: (1) The loss in market value of buildings and other durable assets from age, physical deterioration, or obsolescence.

(2) In an accounting and tax context, the spreading out of the total cost of purchasing or constructing buildings over a number of years equal to the estimated useful lives of the buildings, in accordance with generally accepted accounting principles or the regulations under the federal tax law, as applicable.

DEVELOPER: A person or enterprise that produces residential, commercial, or industrial property for sale or rent to other persons or enterprises. The developer typically directs and coordinates the activities of all the other persons and enterprises who work to produce the property (other than government officials), and provides part or all of the risk capital for the development. Activities typically undertaken by a developer include: (1) purchasing land to prepare it for building sites, or (2) purchasing land and constructing new buildings on the land, or (3) purchasing existing buildings and the land on which it stands in order to rehabilitate the buildings or in order to demolish the buildings and construct new buildings in their place. Developers may be persons or enterprises intending to make a profit from their development activities, or, less frequently, not-for-profit enterprises or government agencies that produce property for social purposes.

DEVELOPMENT: In a real estate context, a parcel of land and the buildings that have been or will be constructed on it.

DOWN PAYMENT: The amount of money that a purchaser of real property pays for the property at closing, calculated by subtracting the amount of the mortgage loan from the total purchase price of the property.

DRAW: The payment of money from a construction loan by the construction lender to the borrower at the times stated in the loan agreement. The first draw is made when the construction loan is closed. The amount of each subsequent draw is usually related to the amount of construction work that has been completed.

EASEMENT: The right granted by an owner of land to another to use the land for a specific purpose. Easements are typically granted to a utility company for the right to install and maintain an utility line across the property, or to an adjacent landowner to use a private road across the property.

EMINENT DOMAIN: The power of a government (federal, state or local) to take ownership of real property from a private owner if (1) the government is to use the property for a public purpose and (2) the owner is paid the market value of the property.

ENGINEER: In the context of real estate, a specialist in structures, electrical and mechanical systems, or soils. Engineers may provide specialized assistance to an architect in designing a building or development. Most engineers are licensed by the state.

ENVIRONMENTAL IMPACT REVIEW: An assessment of the anticipated impact that a proposed development will have on the air quality, water quality, volume of waste for the sewers, traffic on the roads, enrollment at the schools, and natural features of the surrounding area.

ENVIRONMENTAL REGULATIONS: Laws enacted by federal and state governments primarily, that are intended to protect air and water quality, wetlands, and natural landscape features.

EQUITY: In the context of real property, the market value, expressed in dollars, of an owner's ownership of a parcel of real property. Generally, the owner's equity will be the current market value of the real property, reduced by the unpaid principal amount of any loan made to purchase or build upon that property and by any other debts directly related to that property.

ESCROW: (1) As used in financial transactions generally, a specified amount of money deposited with a third party (often a bank) and held in a separate account, which is used in certain agreed-upon ways when specified conditions are met or returned to the party providing the money if the conditions are not met. Example: A buyer of property will provide money in an escrow account to evidence the buyer's intention to purchase the property. If the sale is concluded, the money in the escrow is paid to the seller as part of the purchase price; if the sale is not completed, the money is returned to the buyer.

(2) As used in the context of a mortgage loan, that part of each periodic payment (usually monthly) from the borrower to the lender which the lender places in escrow and pays over at less frequent intervals (usually semi-annually or annually) to other persons for specific purposes, the most frequent uses being to the local government for the payment of the real estate taxes due on the property and to the insurance company insuring the property for the payment of the insurance fees.

EVICTION: As applied to rental property, the right of the owner to obtain a court order that requires a tenant to leave the property the tenant is renting if the tenant (1) fails to pay the rent when due or (2) fails to comply with other important provisions of the lease. Before an order of eviction is issued, the court holds a public hearing at which time the owner presents the justification for the order of eviction and the tenant has the opportunity to present the tenant's reasons why the order of eviction should not be issued.

FEASIBILITY STUDY: A comprehensive analysis generally prepared

before a development is undertaken that evaluates the potential for the development's success. The feasibility study generally includes (1) a market study of the demand for the housing units to be rented or sold, (2) a financial assessment of the projected costs and revenues of the development, and an estimate of likely profits from the undertaking, (3) an evaluation of the zoning and other governmental regulations affecting the development, (4) a list of potential risks that would hinder implementation of the development, and (5) usually two or more alternative plans for the development in different scales of magnitude and cost.

FEE SIMPLE: Absolute ownership of all rights to a parcel of land. The owner has power to use the property as the owner likes (subject to applicable government regulations), and to sell or otherwise dispose of the property during the owner's lifetime or dispose of the property by will upon death. See PARCEL OF LAND.

FINANCING: In a real estate context, the sources and amounts of the total capital for a development, other than the owner's own money.

FIRE CODES: The laws and regulations adopted by state and local governments establishing minimum design and material standards that relate to fire protection. Examples of fire code provisions include specifying minimum distances between buildings and fire plugs and minimum numbers of stairways and their locations in mid rise and high rise buildings.

FIXTURES: Structures permanently attached to the land, such as buildings, fences, tennis courts and other infrastructure, and items incorporated within the structures of buildings, such as furnaces, hot water heaters, air conditioners, and built-in wall ovens. Fixtures automatically accompany land when the ownership of land is transferred from one person to another person.

FLOOR-AREA RATIOS: A ratio between building floor space and land area established in the zoning law, that fixes a maximum amount of building floor space that may be built in relation to the area of the parcel of land on which the building will be constructed. Floor-area ratios are used in zoning laws to limit the size of buildings. For example, a floor-area ratio of 2 means that the number of square feet of constructed floor area may equal (but not exceed) twice the number of square feet in the parcel of land.

FORECLOSURE: The legal process whereby a lender of money obtains possession of the collateral provided by the borrower in the event of the borrower's default. Generally, the lender is required to sell the collateral, and any amount by which the proceeds realized from the sale of the collateral exceeds the amount of the loan in default, plus the lender's expenses incurred in making the foreclosure, will be paid back to the borrower.

GARDEN APARTMENTS: A development of two or more apartment buildings of two-to-four stories in height, with sizable amounts of open space around the buildings and on-site parking.

GENERAL CONTRACTOR: In the context of real estate, a person or enterprise that contracts with the owner or developer of property to undertake and complete construction on the property in accordance with the construction documents. General contractors typically sub-contract part of the work to other persons or enterprises that specialize in specific tasks, such as electrical wiring, plumbing, excavation, landscaping, painting, etc. See SUBCONTRACTOR.

GROUND LEASE: A long-term lease, generally between 50 and 99 years, for the rental of land. The length of the lease is generally sufficient for the tenant to construct a building and recover the costs of construction with a profit. When the lease ends, the landowner becomes owner of all improvements to the land. Ground leases are common in some parts of the United States.

HIGH RISE: A multistory building of more than seven stories. See LOW RISE and MID RISE.

HOUSING: Shelter for an individual or family other than transient housing. Examples of transient housing are hotels for tourists and other short-term visitors to the area and refugee camps.

HOUSING UNIT: See UNIT.

HOUSING CODES: The laws and regulations adopted by state and local governments that establish minimum health and safety standards for rental housing, concerned particularly with minimum levels of maintenance and repair, minimum bathroom and kitchen facilities, and maximum numbers of people who may occupy an apartment in relation to its size and number of rooms.

HVAC: Refers to the heating, ventilation, and air conditioning systems in a building.

IMPACT FEES: A one-time tax or fee paid to the local government by the owner of land undergoing development to pay for all or part of the anticipated increased use by the new residents of the development of the infrastructure in the area, such as public schools, parks, roads, and sewers.

IMPROVEMENT: A physical alteration to land that increases its value, including landscaping or the construction of infrastructure or buildings.

INFRASTRUCTURE: As applied to real estate development, the improvements necessary to make land suitable for constructing buildings, generally including streets and sidewalks, sewers, storm

drains, street lights, and gas, electrical, water and telephone utilities. Sometimes infrastructure also refers to the social infrastructure of the neighborhood to support living in the development, including public schools, streets and highways, public transportation, food stores and other shops, and police protection.

INSTITUTIONAL LENDER: Generally refers to lenders of permanent loans, such as insurance companies, pension funds, and endowment funds, that possess large amounts of money available for long-term lending.

INSURANCE: In the context of real estate, a contract which is purchased from an insurance company for an annual fee under which the insurance company will pay the amount of damages, up to a specified maximum, in the event of (1) losses in value to the property from unexpected events, such as fire or flood damage, or (2) injuries to third parties incurred on the property for which the owner is legally liable. Only certain specified risks may be insured against. See TITLE INSURANCE.

INTEREST: In the context of financing, payment by a borrower to a lender for the use of the lender's money. Interest is generally paid on fixed dates (monthly, semi-annually, etc.) and is calculated by multiplying the unpaid principal balance of the loan by the agreed-upon interest rate.

INTEREST RATE: An agreed-upon percentage, which, when multiplied by the unpaid principal amount of a loan, determines the amount of interest a borrower must pay to the lender.

JOINT VENTURE: An agreement between two or more persons or enterprises to share the risks and rewards of a development. A joint venture is a legal partnership, and the rights and responsibilities of the joint venture parties are generally detailed in a written agreement among them.

LAND ASSEMBLY: The process of purchasing adjacent parcels of land from different owners in order to form a single parcel of land of a size suitable for development.

LAND DEVELOPMENT: The process of preparing land for construction, including clearing, grading, erosion and sediment controls, construction of infrastructure, and sometimes the delineation of individual building lots, including subdivision. See SUBDIVISION.

LANDLORD: The person or enterprise that owns real property which it rents to another person or enterprise through a written lease.

LANDSCAPE ARCHITECT: A person or enterprise that specializes in designing the land on which construction or rehabilitation is to take place, including grading, landscaping, and environmental measures. Most landscape architects are licensed by the state.

LAWYER: A person who advises on the requirements of federal, state and local laws and prepares the legal documents and agreements entered into in a real estate transaction. Each party to a real estate transaction usually has a lawyer to advise him and represent and protect his point-of-view in the transaction. All states require lawyers to be licensed.

LEASE: A written contract between a landlord and a tenant establishing the terms under which the tenant may occupy and use the property, the rent to be paid, and other rights and responsibilities of the landlord and tenant with respect to that property. Leases are made for fixed periods of time, and are renewed only by the mutual agreement of the landlord and tenant.

LICENSE: An authorization issued by a government which allows a person or enterprise to engage in a particular profession or occupation. The person or enterprise must in most instances establish minimum competency in the skills needed for the profession or occupation, and in some occupations, a minimum financial worth. Individuals must generally pass examinations. Professionals engaged in the real estate field who are required to be licensed include architects, engineers, lawyers, contractors, and real estate brokers.

LIEN: A legal right one person has in the property of another person to secure a debt.

LOAN: Money provided by a bank or other lender to a borrower for a specified period of time in exchange for the borrower's obligation to pay interest at stated times and at a stated interest rate and to repay the principal at stated times.

LOAN AGREEMENT: The legally binding agreement between a bank or other lender and a borrower which states all of the agreements between the two parties relating to the loan. A loan agreement for a construction loan or a permanent loan will include (1) the obligation of the lender to make payments to the borrower under the loan, (2) the conditions that the borrower must first satisfy before the lender is obligated to make its payments, (3) the obligations of the borrower to repay the loan, with interest, and (4) the obligations of the borrower regarding the ownership and maintenance of the property with respect to which the loan is made.

LOAN COMMITMENT: A legally binding written agreement by a bank or other lender to make a loan in a specified amount, for a specified purpose, and by a specified date, if the conditions set forth in the loan commitment are satisfied by a specified date.

LOAN ORIGINATION: The process by which a lender receives a loan application, underwrites the loan, and takes other actions which result in making the loan to the borrower. See Underwriting.

LOAN-TO-VALUE RATIO: The amount of the loan divided by the appraised value of the property being used as collateral for the loan. Example: The loan-to-value ratio of a loan of $5,000,000 secured by a mortgage on an apartment building with an appraised value of $5,500,000, is 0.909 [5,000,000/5,500,000], or 90.9%.

LOT: A contiguous area of land of any size with legally defined boundaries. Usually the term lot refers to a parcel of land on which a single building may be built under the applicable zoning law or subdivision regulation.

LOW RISE: A building of one or two stories. See MID RISE and HIGH RISE.

MARKET STUDY: In the context of housing, a study of the market demand for a specific type of housing in a specific geographic location.

MARKET VALUE: At applied to real estate, the price at which a willing buyer would purchase a property from a willing seller.

MATURITY: The date when a loan is scheduled to be repaid in full.

MECHANIC'S LIEN: A lien that attaches to real property as security for payment to a contractor or subcontractor for construction work completed on the property.

METROPOLITAN STATISTICAL AREA (MSA): A contiguous area of land that is deemed by the United States Bureau of the Census to constitute a single urban area. A MSA may include a number of local governments and frequently portions of more than one state.

MID-RISE: A multistory building of three to seven stories. See HIGH RISE and LOW RISE.

MORATORIUM: As applied to real estate, a suspension of the right to begin new construction of housing or other new buildings in a designated geographical area which is ordered by government, generally because of environmental hazards, inadequate infrastructure or pending adoption of a new master plan or zoning law.

MORTGAGE: A legal document by which a borrower of money provides the lender a limited right of ownership in the borrower's real property to guarantee repayment of the loan. The borrower's real property is the collateral for the loan. See COLLATERAL and DEED OF TRUST.

MORTGAGE BANKER: The lender that originates mortgage loans on real property and then generally sells the loans to institutional lenders and other investors.

MORTGAGE INSURANCE: In the context of a mortgage loan, a contract which the borrower purchases from an insurance company, or under certain circumstances from the federal Department of Housing and Urban Development, for an annual fee, under which the insurance company guarantees repayment to the lender of part or all of the loan. In most cases, the lender requires that the borrower purchase the mortgage insurance as a condition to making the mortgage loan.

MORTGAGE LOAN: Generally refers to a loan for the purchase, construction or renovation of real property in which the collateral that guarantees repayment of the loan is a mortgage on the same real property.

MORTGAGEE: The lender who makes a mortgage loan.

MORTGAGOR: The borrower who receives a mortgage loan.

MULTIFAMILY HOUSING: A residential building with more than one housing unit. It may be an apartment house or a structure with two or more townhouses.

NEGATIVE CASH FLOW: In the context of real estate ownership, negative cash flow is when there is insufficient cash income from income-producing property in any period to pay all operating expenses and required loan payments relating to the same period. See CASH FLOW. Compare OPERATING DEFICIT.

NET OPERATING INCOME (NOI): The cash income from an income-producing property that remains in any period after paying all operating expenses of the property relating to the same period, but before paying required loan payments.

NONRECOURSE LOAN: A construction loan or a permanent loan for real property development that is secured primarily by a mortgage on the property, there being no right to obtain the personal assets of the owner of the property as a source of money for repaying the loan. Compare RECOURSE LOAN.

OCCUPANCY PERMIT: A document issued by a building inspector to the owner of a building upon completion of construction or rehabilitation, which certifies that the structure was constructed or rehabilitated in accordance with the requirements of all applicable building codes and zoning laws and authorizes the building to be used for the purpose for which it was built or rehabilitated.

OPEN SPACE: Any area on a parcel of land not covered by structures. Includes lawns, landscaped areas, woods and other natural areas, walkways, driveways, and uncovered parking areas.

OPERATING BUDGET: In the context of a housing property, an estimate for the current year and for one or more future years of the

revenues derived from the property, by source (i.e., principally rents), and the expenses, by use, expected to be incurred over the same period in operating the property.

OPERATING DEFICIT: When in any period there is insufficient cash income from an income-producing property to pay the operating expenses of the property relating to the same period (not including any required loan payments for the period). Compare NEGATIVE CASH FLOW.

OPERATING DEFICIT GUARANTEE: An undertaking by a developer to a construction lender, permanent lender, or investors in the development that the developer will provide additional money if needed to pay for any operating deficit incurred by the development. An operating deficit guarantee is usually limited in time and in amount, and is often secured by an escrow of money or by a letter-of-credit from a bank.

OPERATING EXPENSES: Payments made to operate and maintain a property on an ongoing basis, including insurance fees, property taxes, utilities (water, sewer, electricity, etc.), cleaning and minor repairs to the building, upkeep of landscaping, and custodial and administrative staff for the building.

OPERATING RESERVES: In the context of operating a property, funds regularly set aside from revenues and maintained in a segregated bank account, to be used for non-routine expenses (such as replacing structural features or mechanical systems) and unanticipated emergencies (such as an unexpected failure of the heating system).

OPTION: In the context of real property, the legal right given by an owner of property (the "optionor") to another person (the "optionee") to purchase or lease the property for a specific price. The option is given for a specific period of time, and the optionor may not sell or lease the property to another person during that period. The optionee generally pays for the option, but has the right to decide whether or not to buy or lease the property within the time allowed by the option.

PARCEL OF LAND (or PARCEL OF REAL PROPERTY): A contiguous area of land of any size with legally defined boundaries.

PERMANENT FINANCING: Capital invested in a development for a period, generally, of not less than ten years. See PERMANENT LOAN.

PERMANENT LOAN: Generally, a long-term loan from a bank or other lender to an owner of property, used to repay the construction loan at the completion of construction. The long-term loan is repaid periodically in accordance with an agreed-on schedule from the revenues generated from the operation of the property, and is secured by the land and improvements as collateral. The term of a

permanent loan is generally not less than ten years.

PERT (Program Evaluation and Review Technique): A technique for managing construction that involves preparing a flow chart showing all the construction activities that need to be carried out, with a critical path that indicates the times by which certain activities must be completed so as not to delay the other work and the completion of construction on time.

PLANNING BOARD or PLANNING COMMISSION: The agency in local government that prepares and adopts land use plans, regulates subdivisions, and reviews applications for development permission. In many places, the decisions by the planning board or planning commission may be reviewed and either affirmed, modified or rejected by the elected city council or county council.

PLAT: A map of a parcel of land that has been subdivided into lots that shows the boundaries of the lots, the streets, the utilities, and certain other features of the land.

POINT: As used in real estate finance, an amount equal to 1% of the principal amount of a mortgage loan. For example, two points on a mortgage loan of $8,000,000 is $160,000 (8,000,000 x .02).

PRINCIPAL: The amount of money loaned by a lender to the borrower.

PRIVATIZATION: As applied to housing, the process of transferring housing owned by a government to private ownership.

PRO FORMA FINANCIAL STATEMENTS: A financial statement for a development that estimates its future income and expenses based on an expressed set of assumptions.

PROJECT: (1) Has the same meaning as "development".
(2) Depending on the context, may refer to a public housing development for low-income tenants who pay reduced rents. See PUBLIC HOUSING.

PROPERTY MANAGER: A person or enterprise that is responsible for the operation of real property on which buildings have been constructed. Usually the property manager works under a contract with the owner of the real property.

PROPERTY TAX: An annual tax on real property, generally levied by the local government to provide operating funds for the local government, including for schools. The property tax on any parcel of land is calculated by multiplying the assessed value of the property by the tax rate established annually by the local government at a uniform rate for each classification of property (i.e., residential, commercial, industrial). See ASSESSED VALUE.

PUBLIC HEARING: A meeting held by a government body that is

announced in advance and is open to the public which provides an opportunity for members of the public to express their views on the matter about which the government body is to make a decision.

PUBLIC HOUSING: Housing units owned by a government and rented to low-income persons and families at below-market rents.

PLANNED UNIT DEVELOPMENT or PUD: A classification in a zoning law that allows a development to include mixed uses, varied housing types, or unique spacial configurations of lots.

RATE OF RETURN: The percentage calculated by dividing the amount of money earned, or estimated to be earned, on an investment, by the total amount invested, or expected to be invested.

REAL PROPERTY: Land and objects permanently attached to the land, such as buildings, fences, tennis courts, landscaping and other infrastructure, and fixtures. Real property contrasts with (1) "personal property" which are moveable items, such as automobiles and furniture, and (2) "intangible assets", which are not physical objects, such as corporate stock and bank accounts.

REAL ESTATE: Has the same meaning as "real property".

RECORDING: The process by which a legal document affecting private property rights in real property (such as a deed or a mortgage) is copied into and made a part of the records of the local government. These records are indexed and open to the public so that any person or enterprise may obtain knowledge of the ownership of any parcel of land within the area of the local government.

RECOURSE LOAN: A construction loan or a permanent loan for real property development that is secured both by a mortgage on the property and by the personal assets of the owner of the property. Compare NONRECOURSE LOAN.

REHABILITATION: The process of restoring a building to a condition of good repair, including complying with all applicable building codes.

RENT: The amount of money paid periodically (usually monthly) by a tenant to an owner in exchange for the right to use or occupy all or part of a property.

RENTAL HOUSING: A housing unit (single-family house, townhouse or apartment) for which a tenant pays rent for the right of occupancy over a fixed period of time in accordance with the provisions of a written lease.

RENT-UP PERIOD: In a newly constructed or rehabilitated rental housing development, the period of time which it takes, or is estimated to take, to rent the number of the units needed to

achieve profitability.

RESERVES: In the context of real estate finance, an amount of money set aside in a special account for a designated future use. For example, in a rental housing development, a reserve for replacements is funded from monthly rental payments and used to replace building fixtures and elements, such as carpeting or a roof, as they become worn out with use and age.

RETAINAGE: A portion of each payment due to a contractor under the construction contract that the owner retains until the construction work is completed in conformity with the construction documents at which time the retainage is paid to the contractor. The owner may use the retainage to repair defective construction work. The retainage is generally a fixed percentage of each payment.

REZONING: The process by which a zoning law is amended to change the existing permitted uses and requirements relating to a designated area of land.

RISK CAPITAL: In the context of real estate, the money of a developer and other investors that is invested in a development, with the expectation of making a profit if the development is successful, but with the likelihood of loss if the development is not successful.

ROW HOUSES. Has the same meaning as "townhouse", except that row houses generally refer to townhouse structures in older urban areas.

SECONDARY MORTGAGE MARKET: The financial market in which mortgage loans are bought and sold.

SECURITY: (1) A document that evidences private ownership of certain kinds of "intangible assets". Examples include a stock certificate, evidencing ownership of part of a corporation, or a bond, evidencing ownership of part of a debt issued by a corporation or government.

(2) In a real estate financing context, the act of providing collateral to guarantee repayment of a loan. An example is a mortgage which secures repayment to the lender of a mortgage loan.

(3) Can also refer to precautionary measures taken to prevent illegal entry into a building or property. These precautionary measures can be embodied in the architectural design of the building, or can be provided by technology, such as an automatic alarm system, or can be provided by guards.

SETBACK: The minimum distance that the outer edges of a building must be from the outer boundaries of the parcel of land on which it is being built, as specified in the applicable zoning law.

SETTLEMENT: Has the same meaning as CLOSING.

SINGLE-FAMILY HOUSING: A detached house on a single lot, designed for one family.

SITE: Generally refers to a parcel of land where a building has been or will be built.

SITE DEVELOPMENT: The improvements made to a site, such as clearing, grading, and the construction of infrastructure, before the construction of any building.

SITE PLANNING: The process of preparing a plan for the utilization of a parcel of land, including the identification of the locations of all elements to be constructed on the land, including buildings, infrastructure and landscaping. Site planning takes into consideration the size and natural features of the parcel of land and all applicable zoning and other governmental regulations affecting development on the land.

SOFT COSTS: The expenses of developing a parcel of land other than expenses of purchasing the land and constructing the infrastructure and buildings on the land. Soft costs include fees for architectural, engineering, appraisal and legal services, and costs for obtaining governmental permits and loan commitments.

SPECIAL USE PERMIT: Permission from a zoning board to use land for purposes other than the purposes allowed in the zoning law.

SPECULATIVE BUILDING: The construction on land begun when the owner has no prior commitments for sales or leases of the building when it is completed.

SUBCONTRACTOR: A person or enterprise that performs construction work, usually of a specialized nature, under contract with a general contractor.

SUBDIVISION: The result when a parcel of land has been divided into smaller lots, each suitable for a separate building, which meet the requirements of the subdivision regulation enacted by the local government. See SUBDIVISION REGULATION.

SUBDIVISION REGULATION: The law enacted by a local government regulating the process of subdividing larger parcels of land into smaller, buildable lots. The subdivision regulation establishes minimum sizes and other standards for the lots, and for the location and quality of the streets, utility lines, parks and other public facilities within the subdivided parcel of land. See SUBDIVISION.

SUBSIDY: The financial assistance provided by a government (federal, state, or local) to the owner or tenant of housing to enable persons with less income to buy or rent the housing at a cost that is below its market value.

SURVEY: A document prepared by a professional land surveyor that shows the boundaries of a parcel or parcels of land and the locations of all buildings, utilities, and roads on the land.

TENANCY: The right to use and possess a designated property for a specified period of time in exchange for the payment of rent. Rights and responsibilities are normally specified in a written lease between landlord and tenant.

TENANT: A person or enterprise that obtains the right to possess and use property by entering into a written lease with the owner. The lease is usually for a fixed period of time and in exchange for the periodic (often monthly) payment of rent.

TERM: Depending on the context, (1) any provision of a contract, or (2) the period of time specified in a contract from the day when the contract begins to the day when it terminates.

TITLE: Legal proof of ownership of property by a person or enterprise.

TITLE EXAMINATION: The process of searching through the public records to determine the ownership of a parcel of land.

TITLE INSURANCE: A contract in favor of an owner of a parcel land or a mortgage lender for that parcel, purchased from an insurance company for a one-time fee, under which the insurance company guarantees that the stated owner is the owner of the parcel of land.

TOWNHOUSE: A residential unit of 2 to 4 stories designed to house a single family, which is attached to one or more similar units in a single structure. Adjacent townhouses share walls and other structural elements, but generally have separate plumbing, heating and mechanical systems. See ROW HOUSE.

TRANSFER TAX: A tax paid to the local government when the ownership of real property is transferred from one person or enterprise to another person or enterprise. The transfer tax is generally a fixed percentage of the market value of the property transferred.

UNDERWRITING: (1) In connection with making a mortgage loan, the analysis made by the lender of the risks involved, including an evaluation of the value of the property and of the borrower's ability to repay the loan.

(2) In connection with the sales of securities (stocks or bonds), the agreement by the investment banking firm to buy the securities from the seller at an agreed upon price, with the expectation of making a profit by reselling the securities to investors at a higher price.

UNIT: Generally refers to a complete and separate living unit, designed for a single individual or single family (usually a couple, or parents and children) and which includes a private bathroom and private kitchen facilities. A unit can be a detached single family house, a townhouse, or an apartment in an apartment house.

USER FEES: A charge by government for its services, generally based on the actual amount of services used. Typical user fees are for the amount of water supplied or for the weekly garbage collections.

UTILITIES: Basic services provided to housing in all developed areas by local governments and private utility companies including electricity, water, gas, telephone, and sometimes cable television.

VACANCY RATE: In the context of rental housing, the number of rental units in a geographic area that are not occupied by rent-paying tenants, stated as a percentage of all rental units in that area.

WARRANTY: (1) A legally binding written assurance that a product meets certain described quality standards. Certain warranties on certain products may be required by law.

(2) As applied to the sale of land, a warranty is a written assurance that the seller is the owner of the land being sold. There are different types of warranties of varying strengths.

ZONING: A law adopted by the local government that regulates the use of land as well as establishes procedures for amendment and appeal. Under a zoning law, the land is mapped into zones that describe the allowable uses for the land, and typically regulate such other matters as maximum heights and bulk of buildings, the proportion of the lot that may be covered by buildings, minimum setbacks, minimum parking facilities and open space, and the density of population in the zone.

ZONING BOARD: The agency in local government that (1) hears and decides appeals from decisions of local officials who interpret and enforce the zoning law, and (2) decides on applications for variances, special exemptions and special use permits under the zoning law.

ZONING VARIANCE: Permission to use land or buildings for purposes other than those allowed by the zoning law.

DRAFT

СЕМИНАР ПО УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ЖИЛИЩНОГО ХОЗЯЙСТВА
Институт общественных проблем
Мэрилендского университета
США

АНГЛО-РУССКИЙ ТОЛКОВЫЙ СЛОВАРЬ НАИБОЛЕЕ РАСПРОСТРАНЕННЫХ ТЕРМИНОВ ИЗ ОБЛАСТИ ЖИЛИЩА И ОПЕРАЦИЙ С НЕДВИЖИМОСТЬЮ

Дэвид Фалк
ведущий научный сотрудник
Института общественных проблем
Мэрилендского университета

Никита Масленников
директор
Института архитектуры
в Санкт Петербурге

Анна Масленникова - доцент
Санкт Петербургского университета

1993

DRAFT

absorption rate – темпы реализации, степень ёмкости рынка
скорость продажи или сдачи в наем жилья в жилом комплексе (например: X домов и/или квартир в месяц).

agreement–соглашение, договор
имеет то же значение, что и **contract** - контракт.

amenities – удобства, культурно-бытовые объекты
особые свойства жилища в данном комплексе, которые делают его более привлекательным и тем самым увеличивают рыночную стоимость жилья. Примерами удобств являются балконы, камины, кухни с современным оборудованием, игровые комнаты а также принадлежащие данному жилому комплексу культурно-бытовые объекты: оборудованные спортивные площадки, зеленые зоны, теннисные корты и бассейны.

amortization - амортизация, погашение ссуды в рассрочку
график регулярных платежей по основной сумме долга с указанием размера и даты каждого платежа.

apartment – квартира
полностью оборудованное индивидуальное жилье с собственной ванной комнатой и кухней, предназначенное для одного человека или одной семьи (обычно супружеской пары или родителей с детьми).

apartment house – многоквартирный дом
здание высотой в два этажа или более, содержащее отдельные квартиры. Многоквартирный дом может быть с лифтом или без лифта.
(a walk-up apartment house – дом без лифта)

appraisal - оценочный акт
документ, подготовленный профессиональным оценщиком на случай продажи недвижимости (участка земли с постройками) и содержащий оценку ее текущей рыночной стоимости.

appraiser- оценщик
человек, профессионально занимающийся рыночной оценкой недвижимости и подготовкой оценочных актов.

appraised value – оценочная стоимость
ориентировочная рыночная стоимость недвижимости (участка земли с постройками), вычисленная профессиональным оценщиком и включенная в оценочный акт.
appreciation – вздорожание, увеличение стоимости
рост рыночной стоимости данного имущества.
architect - архитектор
отдельное лицо или организация, занимающаяся проектированием зданий. Архитектор обычно сначала делает эскиз-проект, а затем готовит подробную строительную документацию. В некоторых случаях он руководит строительными работами. Наличие лицензии на проектирование обязательно для архитектора во всех штатах.
assessed value - номинальная стоимость
стоимость недвижимости (участка земли и построек),устанавливаемая муниципальными органами с целью определения имущественного налога на недвижимость. Номинальная стоимость может совпадать с рыночной (но никогда не превышать ее) или составлять определенный процент от рыночной стоимости, постоянный для всей недвижимости в данном административном округе.
asset – имущество, активы
любая недвижимость или собственность, которая обладает рыночной стоимостью и может находиться в частном владении.
assisted housing – субсидированное жилье
находящееся в частной собственности жилье, при аренде которого правительство (федеральное, штата или местное) обеспечивает некоторую финансовую помощь, позволяющую малообеспеченным сьемщикам платить меньше полной рыночной стоимости аренды. Субсидированным жильем может также называться находящееся в частном владении жилье, приобретенное частично за счет государства или муниципалитета. Финансовая помощь, предоставляемая властями, может осуществляться в различных формах. см. **subsidy** - субсидия
attached housing - блокированные дома
два дома или несколько домов с общими стенами, составляющие единый объем.

attorney – адвокат
имеет то же значение, что и **lawyer** – адвокат, юрист
bid – предложение цены
предложение, обычно письменное, провести работы или осуществить услуги по определенной цене и в определенные сроки с указанием даты завершения. Принятие предложения юридически закрепляется в форме контракта, предусматривающего взаимные обязательства сторон.
bond – 1)долговое обязательство, бонд 2) облигация
1) в контексте строительства – бонд – это письменная гарантия, предоставляемая третьей стороной (обычно страховой компанией) владельцу строительного участка и подтверждающая, что подрядчик выполнит все строительные работы, предусмотренные контрактом, по оговоренной сторонами цене в установленные сроки. Если подрядчик нарушит условия договора, третья сторона, предоставившая обязательство, должна либо выплатить владельцу собственности сумму, указанную в гарантии, либо обеспечить завершение работ за свой счет.
2) в области финансов – **облигация** – это юридический документ, выданный правительством или компанией. В нем подтверждается получение долгосрочной ссуды и обязательство выплачивать процент по ссуде, обычно в виде погашений раз в полгода или год в установленном размере в течение определенного числа лет, предусматривая окончательное погашение ссуды к моменту истечения заявленного срока выплаты.
broker – агент по торговле недвижимостью, посредник
применительно к торговле недвижимостью – это лицо, выступающее в качестве агента другого лица при покупке, продаже или сдаче в аренду недвижимости. Услуги агента предоставляются за денежное вознаграждение (иногда называемое оплатой комиссионных), исчисляемое как постоянная доля от общей суммы сделки в долларовом выражении. Во всех штатах агенты по торговле недвижимостью должны иметь лицензию.
builder – строитель
обычно относится к лицу или компании, осуществляющей строительство нового жилья

building codes – строительные нормы
законы и правила, принятые правительством штата или муниципалитетом и устанавливающие минимальные санитарные нормы и требования техники безопасности применительно к проекту, строительным материалам и конструкциям всех вновь построенных и капитально ремонтируемых зданий, включая инженерные конструкции, электропроводку, водопроводную, отопительную и вентиляционную системы, а также меры пожарной безопасности. Существуют строительные нормы для построек различных типов: нормы для односемейных домов, многоквартирных домов (домов с лифтами и без лифтов, домов для престарелых и т.д.), а также нормы, применимые к коммерческим зданиям.

building inspector – строительный инспектор, строй надзор
государственный служащий, обычно нанимаемый местным муниципалитетом и отвечающий за то, чтобы все новые постройки и капитально ремонтируемые здания соответствовали требованиям строительных норм и принятого зонирования. Строительный инспектор проверяет документацию, выдает разрешение на строительство, осуществляет надзор за проведением строительных работ, а также выдает разрешение на эксплуатацию здания по завершении строительства.

building permit – разрешение на строительство
документ, выдаваемый строительным инспектором и позволяющий владелецу земельного участка начать строительство на своем участке на основании строительной документации, также предварительно утвержденной строительным инспектором

building trades – строительные профессии
любая из групп квалифицированных рабочих, участвующих в строительстве, включая водопроводчиков, электриков, каменщиков, арматурщиков и плотников.

capital – капитал
деньги, вложенные в застройку или предприятие с целью получения прибыли. см. **risk capital** - рисковый капитал.

capital expenses -капитальные затраты
применительно к торговле недвижимостью - это затраты при покупке или модернизации собственности, например, земли, построек, инфраструктуры, а также оборудования со сроком эксплуатации не менее пяти лет.
capital gains tax - доходы от прироста капитала
налог на доходы, полученные от капиталовложений, взимаемый в год продажи. Применительно к торговле недвижимостью, вообще говоря, доходом, облагаемым налогом, является цена собственности за вычетом 1)расходов при купле и/или обустройстве и модернизации собственности и 2)расходов при продаже данной собственности.
cash flow - доходы от эксплуатации, денежные поступления
1)в контексте аренды и торговли недвижимостью - это поступления от эксплуатации, которые представляют собой весь доход от дающей прибыль недвижимости за вычетом эксплуатационных расходов (включая выплаты в фонды резерва) и необходимых платежей по погашению ссуды за определенный период времени.
см. также **negative cash flow** - отрицательный баланс и **net operating income** - чистый доход от эксплуатации
2)термин доходы от эксплуатации также иногда используется применительно ко всем поступлениям от эксплуатации недвижимости до осуществления каких-либо затрат.
cerificate of occupancy - разрешение на эксплуатацию,ордер
имеет то же значение, что и **occupancy permit**
City Council or County Council - городской муниципалитет или муниципалитет округа
выборный законодательный орган самоуправления города или округа Обычно городской или окружной муниципалитет вводит в действие зонирование и строительные нормы, утверждает продажу любой муниципальной собственности и всякое крупно-масштабное строительство на своей территории.
closing - заключение (закрытие) сделки купли-продажи, акт передачи недвижимости
в зависимости от контекста - либо юридический акт, завершающий продажу недвижимости и подтверждающий передачу права собственности, либо юридический процесс получения ссуды, либо

то и другое одновременно. Вот, что происходит приблизительно в одно и то же время в типичном случае заключения сделки купли-продажи недвижимости: купчая, подтверждающая передачу собственности на землю, передается продавцом покупателю; аванс из суммы ссуды выплачивается ссудодателем покупателю; продажная цена участка земли выплачивается покупателем продавцу из ссуды; кредитные обязательства (моргидж) передаются покупателем ссудодателю в качестве залога под ссуду; купчая и обязательства по залоговому кредиту регистрируются в городском или окружном территориально-земельном отделе (картотеке).

closing costs - расходы на оформление сделки, накладные расходы

сборы и оплата услуг, связанных с покупкой и передачей недвижимости. Эти выплаты делаются одновременно с заключением сделки и включают: оплату услуг агента по торговле недвижимостью, вознаграждение юриста (адвоката), расходы на проверку и страхование правового титула, а также затраты на оценку недвижимости (оценочный акт), отчисления кредитующей стороне, уплату налога с продажи и другие государственные/муниципальные отчисления и сборы.

collateral - залог, обеспечение

применительно к предоставлению ссуды - залог представляет собой ограниченное право на вступление во владение определенной частью имущества заемщика, предоставляемое кредитору в качестве гарантии погашения ссуды. Если занимающая сторона оказывается не в состоянии погасить ссуду в соответствии с условиями договора или каким-то иным способом нарушает свои обязательства, кредитующая сторона может завладеть залогом посредством юридического процесса, называемого лишением прав владения (**foreclosure**)

condemnation - изъятие земли, конфискация

юридический процесс, в ходе которого правительство (федеральное штата или местные органы власти) реализует свое преимущественное право на владение землей, изымая с одновременным предоставлением компенсации участок земли, находящийся в частном владении

condominium - кондоминиум
форма владения недвижимостью, при которой каждый отдельный собственник владеет квартирой или блокированным домом в жилом комплексе и выступает в качестве одного из владельцев коллективной собственности на зоны общего пользования, включающие корридоры, лестничные площадки, лифты, вестибюли, подвалы, а также собственно участок земли, т.е. газоны, элементы озеленения, пешеходные дорожки и подъездные дороги.

condominium association – ассоциация владельцев кондоминиумов
Обьединение всех владельцев кондоминиумов многоквартирного дома или жилого комплекса. Ассоциация принимает решения в отношении эксплуатации и технического обслуживания зон общего пользования, находящихся в коллективной собственности, и устанавливает правила проживания в кондоминиумах, принадлежащих отдельным владельцам.

construction costs - затраты на строительство, строительные издержки
полная стоимость строительства или капитального ремонта зданий и относящейся к ним инфраструктуры, выплачиваемая генеральному подрядчику и включающая затраты на рабочую силу, строительные материалы, платежи субподрядчикам, а также прибыль, получаемую подрядчиком от строительства.

construction documents - строительная документация
планы, чертежи и спецификации, содержащие точные детали и инструкции для строительства зданий и относящейся к ним инфраструктуры.

construction loan - строительная ссуда, строительный заем
краткосрочная ссуда, предоставляемая банком или другим ссудодателем владельцу недвижимости и используемая для финансирования строительства зданий на участке; часто также для покупки земли. Строительная ссуда должна быть погашена по завершении строительства из средств, полученных 1) от продажи жилья, построенного на собственности и 2) из долгосрочной ссуды.

contract - договор, контракт
соглашение между двумя или более лицами или компаниями.

добровольно заключаемое сторонами и устанавливающее права и обязанности каждой из них. Контракт обладает юридической силой в суде, т.е. на основании контракта можно обязать сторону, нарушившую договорные условия, выполнить свои обязательства или выплатить другой стороне компенсацию, равную прибыли, которую она бы получила, если бы обе стороны соблюдали свои контрактные обязательства

cooperative - кооператив

применительно к жилью **кооператив** – это корпорация, основным капиталом которой является многоквартирный дом, где проживают все держатели акций. В качестве членов кооператива, жильцы принимают решения относительно содержания и эксплуатации зон общего пользования, а также устанавливают правила проживания в квартирах. Хотя в отношении эксплуатации кооперативы имеют сходство с кондоминиумами, эта форма собственности менее распространена в США.

debt - долг, задолженность

сумма денег, которую отдельное лицо или компания задолжала другому лицу или компании.

debt service - выплата, погашение долга

денежные средства, необходимые для того, чтобы периодически совершать погашения, включая выплату процентов и основной суммы долга. ср. **amortization – погашение долга в рассрочку** .

deed - акт передачи недвижимости, купчая

юридический акт, подтверждающий передачу собственности от одной стороны к другой.

deed of trust - акт передачи на хранение (или в опеку)

в практическом отношении имеет то же значение, что и залогово-кредитное обязательство (моргидж), отличаясь от него только своими юридическими особенностями; как акт передачи на хранение, так и залогово-кредитное обязательство гарантируют кредитору, предоставившему ссуду на строительство или долгосрочную ссуду право на определенную долю собственности заемщика.

см. залогово-кредитное обязательство.

default - нарушение, невыполнение договорных обязательств
невыполнение одной из сторон, подписавших договор, одного или нескольких обязательств.

depreciation - 1) обесценивание, обесценение 2) начисление износа, амортизация

обесценивание, обесценение - это потеря или снижение рыночной стоимости зданий и другой недвижимости в связи с длительным использованием, износом или устареванием.

начисление износа, амортизация
применительно к бухгалтерскому учету или налогообложению, распределение всей суммы расходов на покупку или строительство зданий на количество лет, равное сроку эксплуатации зданий, в соответствии с общепринятыми принципами бухгалтерского учета или положениями закона о федеральном налоге.

developer - застройщик
отдельное лицо или компания, поставляющая на рынок недвижимость (жилые и коммерческие здания) для продажи или аренды другим лицам (компаниям). Застройщик обычно осуществляет руководство и координирует деятельность всех остальных лиц и компаний, занятых в производстве и строительстве (кроме представителей государственной власти). Застройщик вкладывает часть или весь рисковый капитал в строительство. Деятельность застройщика обычно включает: 1) покупку земли и подготовку участка под строительство. 2)покупку земли и строительство новых зданий на этой земле. 3) покупку стоящих на участке зданий с целью их капитального ремонта или разрушения для последующего строительства новых зданий на их месте. В качестве застройщика могут выступать отдельные лица и компании, ставящие своей целью получение прибыли от застройки, или, гораздо реже, некоммерческие организации, строящие или приобретающие недвижимость для общественных нужд.

development - застройка
применительно к недвижимости участок земли (территория) с уже построенными на нем зданиями или участок земли под строительство зданий.

down payment - аванс, первый взнос

сумма денег, вносимая покупателем за при[illegible] недвижимость при заключении сделки купли-продажи, та сумма определяется при [illegible] суммы [illegible] продажной цены недвижимости

draw - пользование кредитом, получение выплат из ссуды

периодическое поступление средств на строительство из ссуды, предоставленной для финансирования строительства. Средства поступают по графику, установленному договором о ссуде. Первый чек заемщик получает в момент подписания договора о ссуде на строительство. Сумма каждого последующего чека обычно соответствует объему произведенных строительных работ.

easement - сервитут,право ограниченной эксплуатации собственности

право, предоставляемое владельцем земли другому лицу или компании, использовать его землю в строго ограниченных целях. Это право обычно дается компаниям, осуществляющим коммунальные услуги для того, чтобы провести по территории и эксплуатировать инженерные сети, или право, предоставляемое владельцу соседнего участка пользоваться подъездными путями.

eminent domain - преимущественное право на землю

право органов власти (федеральных, штата или местных) изымать недвижимость у частного владельца в тех случаях, если 1) правительство или муниципалитет собираются использовать этот участок в общественно-полезных целях; 2) если владельцу выплачивается компенсация в размере рыночной стоимости недвижимости.

engineer - инженер, конструктор

применительно к строительству - специалист по конструкциям, электрическим и технологическим системам или грунтам. Конструкторы могут участвовать в проектировании, оказывая профессиональную помощь архитектору при разработке проекта отдельного здания или застройки. Большинство инженеров (конструкторов) в США имеют лицензию, выданную штатом

environmental impact review - оценка воздействия на окружающую среду

оценка предполагаемого воздействия застройки на качество [illegible]

воздуха, объем сточных вод в канализации, транспортные потоки на дорогах, число учащихся в школах, а также на природные условия окружающей территории

environmental regulations - экологическое законодательство законы и правила, принятые федеральными или муниципальными органами и касающиеся прежде всего охраны воздуха и водных ресурсов, а также болот и ландшафта в целом.

equity - рыночная стоимость недвижимости, собственные средства

в контексте торговли недвижимостью - это рыночная стоимость земли с постройками в долларовом выражении. Как правило, капитал владельца - это рыночная стоимость недвижимости за вычетом невыплаченной части основной ссуды, взятой на покупку или строительство данной недвижимости, и/или любых других построек, непосредственно с ней связанных.

escrow - условное депонирование денежной суммы у третьего лица на чье-либо имя, эскроу

1) применительно к финансовым операциям - это сумма денег, депонируемая третьим лицом (часто банком) на отдельный счет и выплачиваемая для использования в заранее оговоренных целях только в том случае, если удовлетворены определенные условия. Если условия не соблюдены, деньги возвращаются стороне, предоставившей их. Например, покупатель недвижимости кладет деньги в банк на отдельный счет, чтобы тем самым подтвердить свое намерение приобрести данную недвижимость. Если сделка состоялась деньги со счета выплачиваются продавцу как часть стоимости собственности; если же сделка не состоялась, деньги возвращаются покупателю.

2) в контексте залогового кредита - это часть каждого погашения, (обычно месячного), которую ссудодатель держит на отдельном счете и выплачивает через более длительные промежутки времени (раз в полугодие или год) другим лицам или компаниям. Чаще всего - это выплата налога на недвижимость и взносы страховой компании, страхующей недвижимость.

eviction - выселение по суду

применительно к аренде недвижимости - право владельца получить судебный ордер, по предъявлении которого съемщик обязан выехать

из занимаемого им дома или квартиры, если 1) съемщик не вносит арендную плату или 2) не выполняет другие существенные условия аренды. Выдаче ордера на выселение предшествует общественное слушание дела в суде, где владелец собственности предъявляет необходимые для получения ордера доказательства нарушения арендного договора, а съемщик имеет возможность представить свои аргументы с целью предотвратить выписку ордера на выселение.

feasibility study - расчет технико-экономического обоснования

Экспертиза, предшествующая началу застройки и прогнозирующая рентабельность жилого комплекса. Расчет технико-экономического обоснования обычно включает 1) анализ спроса на жилье, которое предполагается сдать в аренду или продать 2)расчет возможных затрат и доходов от застройки, а также оценку ожидаемой прибыли от всего предприятия, 3) оценку факторов зонирования и других государственных и муниципальных ограничений, влияющих на застройку, 4) все возможные виды риска, связанные со строительством и эксплуатацией жилого комплекса, 5) обычно два или более альтернативных проекта застройки с учетом иного масштаба и затрат.

fee simple - абсолютное владение собственностью

неограниченное владение всеми правами на участок земли. Владелец имеет право эксплуатировать участок по своему усмотрению, (подчиняясь только соответствующим государственным и местным законам), продавать или иным способом распоряжаться недвижимостью при жизни, а также передать права владения по завещанию после своей смерти.

financing - финансирование

в контексте строительства и торговли недвижимостью – это все источники и суммы капиталовложений в застройку, кроме капитала владельца.

fire codes - правила противопожарной безопасности

законы и правила, изданные властями штата и местными муниципальными органами и устанавливающие минимальные требования к проекту и строительным материалам для обеспечения пожарной безопасности. Примеры правил противопожарной

безопасности включают установление минимально допустимых расстояний между постройками и пожарными кранами, минимально допустимого количества лестниц и их расположения в многоэтажных домах и домах средней этажности.

fixtures - постройки и встроенное оборудование

постройки и объекты обустройства территории, такие как дома, ограждения, теннисные корты и другие виды инфраструктуры, а также встроенное оборудование внутри дома, например, системы отопления, нагрева и подачи горячей воды и т.п., переходящие к новому владельцу вместе с участком земли.

floor-area ratios - плотность застройки, отношение полезной площади дома к размерам участка

отношение между полезной площадью дома и площадью земельного участка, закрепленное в законе о зонировании, устанавливает максимально допустимую полезную площадь дома по сравнению с площадью участка под строительство. Это отношение используется в законах о зонировании для ограничения размеров зданий. Например, если отношение равно 2, это значит, что полезная площадь дома, вычисленная в квадратных футах, в два раза (предельное соотношение) превышает площадь участка.

foreclosure - досрочное расторжение кредитного договора с лишением права собственности на недвижимость

юридический процесс, в ходе которого собственность заемщика, выступавшая как залог под ссуду, отходит к ссудодатель в случае невыполнения заемщиком условий контракта. Как правило, ссудодатель должен продать заложенную недвижимость, а вся разница между выручкой от продажи недвижимости и суммой ссуды, (к которой прибавляются накладные расходы при продаже недвижимости), должна быть возвращена заемщику.

garden apartments - жилищный комплекс с парковым участком

комплекс застройки, состоящий из двух или более многоквартирных домов высотой в два-четыре этажа со сравнительно большим участком паркого типа вокруг домов.

general contractor - генеральный подрядчик

применительно к строительству и капитальному ремонту

недвижимости - это отдельное лицо или компания, заключающая договор с владельцем земли или застройщиком о строительстве зданий на данном участке в соответствии со строительной документацией. Генеральный подрядчик обычно отдает часть работ на субподряд другим лицам или компаниям с более узкой специализацией, как, например, проведение линий электропередач, водопроводные, экскаваторные и малярные работы, озеленение. см. **subcontractor**-субподрядчик

ground lease - долгосрочная, многолетняя аренда
длительная аренда сроком от 50 до 99 лет. Ее срок обычно достаточен, чтобы арендатор мог построить дом, окупить затраты на строительство и получить прибыль. Когда срок аренды истекает владелец земли получает в собственность все постройки и элементы благоустройства, произведенные арендатором. Долгосрочная аренда распространена в ряде районов США.

high rise - многоэтажный дом (застройка)
здание высотой в семь или более этажей. см.**low rise - малоэтажная застройка, mid rise - дома средней этажности**

housing - жилье
всякое жилище (дом, квартира), кроме мест временного проживания, как, например, гостиницы для туристов и других кратковременных постояльцев, а также лагеря для беженцев.

housing unit - индивидуальное жилье, дом или квартира см. **unit - жилая единица**

housing codes - жилищные нормы
законы и правила, принятые местными муниципальными органами и правительством штата относительно предельно-допустимых санитарных норм и норм технической безопасности для арендного жилья. Эти требования касаются прежде всего эксплуатации оборудования, ванных комнат и кухонь, а также максимально дозволенного количества жильцов в квартире, определяемого исходя из отношения между площадью квартиры и количеством комнат.

HVAC - (heating, ventilation, airconditioning system) --
ОВКВ - (отопление, вентиляция, кондиционирование)
относится к системам отопления, вентиляции, кондиционирования воздуха в здании.

impact fees - налог на ввод в эксплуатацию
одноразовый налог или сбор, выплачиваемый владельцем земли муниципальным органам власти, и частично или полностью покрывающий затраты связанные с увеличением нагрузки на инфраструктуру данного района (школы, парки, дороги, канализация и т.п.) в связи с появлением новых жителей.
improvement - благоустройство, модернизация
обустройство участка земли, увеличивающее его стоимость. Благоустройство включает озеленение, элементы инфраструктуры или новые постройки.
infrastructure - инфраструктура
применительно к застройке - это необходимые элементы благоустройства, делающие участок пригодным для строительства зданий. К инфраструктуре относятся - прокладка улиц и тротуаров, сети канализации и стока дождевой воды, освещение улиц, строительство линий электропередач, подача электроэнергии и газа, водопровод и телефон. Иногда понятие инфраструктуры включает и социальную среду, обеспечивающую функционирование жилого комплекса. К социальной инфраструктуре относятся муниципальные школы, улицы и автомобильные дороги, общественный транспорт, продовольственные и другие магазины, а также служба полиции, отвечающая за безопасность проживания.
institutional lenders - крупные кредиторские учреждения
обычно относится к компаниям, предоставляющим долгосрочные ссуды, таким как страховые компании, пенсионные фонды, различные фонды пожертвований, т.е, компании, располагающие значительными средствами, которые могут быть использованы на ссуды.
insurance - страхование, страховка
в контексте торговли недвижимостью - это обязательства, приобретаемые у страховой компании в обмен на ежегодные взносы В соответствии с договором страховая компания оплачивает расходы по ремонту повреждений, нанесенных недвижимости в тех случаях если 1)нанесен непредвиденный ущерб, например, ущерб от пожара или наводнения, 2) третье лицо получило травму в границах данной собственности, за которую владелелец несет ответственность по закону. Можно застраховаться только от отдельных видов риска

стихийных бедствий, от несчастных случаев, от повреждения недвижимости и т.п

interest - процент(ы), процентный доход

применительно к финансам - это плата заемщика ссудодателю за предоставление денежных средств. Проценты обычно регулярно выплачиваются в установленные сроки (раз в месяц, раз в полугодие и т.п.) и определяются путем умножения незыплаченной части основной ссуды на размер процента, оговоренный обеими сторонами.

interest rate - размер процента(ов)

согласованное процентное отношение, при умножении на которое величины ссуды определяются размеры регулярных погашений, выплачиваемых заемщиком ссудодателю.

joint venture - совместное предприятие

соглашение между двумя или более лицами (компаниями) взять на себя риск и разделить доходы от застройки. Совместное предприятие представляет собой законный вид совместной деятельности, при котором права и обязанности участвующих сторон обычно оговариваются в письменном договоре.

land assembly - оптовая скупка земли под застройку

процесс выкупа соседних участков земли у разных владельцев с целью приобретения достаточно большой территории под застройку.

land development - подготовка территории под строительство

процесс подготовки участка под строительство, включающий расчистку и выравнивание строительной площадки, меры по предотвращению эрозии и осадки, прокладку инженерных сетей, а также в некоторых случаях разбивку на более мелкие участки и установление их границ см. **subdivision** - разбивка на участки

landlord - хозяин, владелец собственности

частное лицо (компания), в чьей собственности находится недвижимость, предоставляемая в распоряжение другого лица (компании) при сдаче в аренду.

landscape architect - ландшафтный архитектор

отдельное лицо (компания), специализирующееся на подготовке ландшафта для будущего строительства или капитального ремонта зданий. В сферу деятельности ландшафтного архитектора входит выравнивание площадки, посадка зеленых насаждений и меры п

охране окружающей среды. Большинство ландшафтных архитекторов имеют лицензию штата.

lawyer - юрист, адвокат

специалист, консультирующий клиентов по вопросам законодательства штата, федеральных и местных законов и готовящий юридические документы и договоры для передачи недвижимости. Каждая сторона обычно имеет своего юриста, представляющего ее при передаче собственности и защищающего ее интересы при заключении сделки. Во всех штатах юрист (адвокат) должен иметь лицензию.

lease - аренда

письменный контракт между владельцем и арендатором, устанавливающий условия проживания на участке земли и пользования недвижимостью, а также размеры арендной платы и другие права и обязанности хозяина и арендатора в отношении собственности. Аренда заключается на определенный период времени и продляется только на основании обоюдного согласия сторон.

license - лицензия

разрешение, выданное органами власти и позволяющее отдельному лицу (компании) заниматься определенным видом профессиональной деятельности или выполнять определенные виды работ. В большинстве случаев как отдельное лицо, так и компания должны отвечать минимальным требованиям соответствующей профессии или роду деятельности. Для некоторых видов деятельности необходимо также иметь начальный капитал. Как правило, специалист должен сдать квалификационный экзамен. В области строительства и торговли недвижимостью к числу специалистов, нуждающихся в лицензии для осуществления профессиональной деятельности, относятся архитекторы, инженеры (конструкторы), подрядчики и агенты по торговле недвижимостью.

lien - право удержания имущества за долги

юридическое право одного лица (компании) на часть имущества другого лица (компании), выступающее как гарантия погашения долга.

loan - ссуда, заем
денежные средства, предоставленные банком или другим ссудодателем заемщику на определенный период времени в обмен на обязательство выплачивать проценты в установленном размере и в установленное время , а также погасить основную сумму задолженности в определенный срок.

loan agreement - договор о ссуде
юридическое соглашение между банком или другим ссудодателем и заемщиком, подтверждающее все договоренности между двумя сторонами относительно ссуды. Договор о ссуде на строительство или о долгосрочной ссуде включает: 1) обязательство кредитующей стороны выдавать заемщику денежные средства из суммы ссуды. 2) условия, которые заемщик должен удовлетворить до открытия кредита, 3) обязательство заемщика погасить ссуду и выплатить проценты, 4) обязательства заемшика относительно владения и содержания собственности, на которую была взята ссуда.

loan commitment - кредиторские обязательства
письменное юридическое согласие банка или другого ссудодателя выдать ссуду в установленном размере и в установленные сроки для определенной цели, если условия, указанные в платежном обязательстве, будут выполнены заемщиком в определенные сроки.

loan origination - выдача ссуды, оформление ссуды
юридическая процедура, в ходе которой будущий ссудодатель получает заявку на ссуду, наводит подробные справки о приобретаемой собственности, и о способности заемщика выплатить ссуду, после чего предпринимаются дальнейшие шаги по предоставлению ссуды заемщику.

loan-to-value ratio - отношение величины ссуды к стоимости недвижимости
отношение суммы ссуды к рыночной стоимости недвижимости. выступающей в качестве залога под ссуду. Например, при ссуде в 5,000 000 долларов, обеспеченной залогом в виде многоквартирного дома, оценочная стоимость которого 5,500 000 долларов, это отношение составляет 0.99 [5,000 000/5,500 000], или 90.9 процента

lot - участок
сопредельная с другими территориями, площадка любого разме

юридически закрепленными границами, на которой в соответствии с зонированием и правилами разбивки на участки можно построить одно здание.

low rise - малоэтажная застройка
дома в один-два этажа. см. **mid rise** - дома средней этажности
high rise -многоэтажные дома

market study - исследование рынка
в контексте жилья – это исследование рыночного спроса на определенный тип жилья, построенного в определенном районе (участке местности).

market value - рыночная стоимость
применительно к торговле недвижимостью – это та цена, по которой покупатель, желающий приобрести недвижимость, купит ее у продавца, желающего продать недвижимость.

maturity - окончательный срок погашения ссуды
дата полной выплаты ссуды

mecanic's lien - право подрядчика на долю залога
юридическое право подрядчика (или субподрядчика) на недвижимость, выступающее как гарантия оплаты произведенных строительных работ

metropolitan statistical area - городская агломерация
территория, рассматриваемая Отделом переписи населения США как составляющая единую городскую зону. В городскую агломерацию может входить несколько муниципальных округов . Она также может располагаться на территории нескольких штатов

mid-rise - дома средней этажности
здания высотой от трех до семи этажей,
см. **high rise** – многоэтажные дома
low rise - малоэтажные дома

moratorium - замораживание строительства
применительно к операциям с недвижимостью – это приостановление права начинать новое строительство жилых домов или других видов построек на определенной территории. Замораживание строительства объявляется местными органами власти как правило в связи с 1)угрожающей экологической обстановкой; 2)недостаточно подготовленной инфраструктурой; 3)готовящимся утверждением

нового генерального плана или закона о зонировании.

mortgage - кредит под залог, залоговый кредит, кредит по ипотеке, залогово-кредитное обязательство
юридический документ, в соответствии с которым сторона, занимающая деньги, предоставляет кредитующей стороне ограниченные права собственности на приобретаемую недвижимость в качестве гарантии погашения ссуды. Принадлежащая заемщику недвижимость выступает как залог под ссуду. см. **collateral** - залог

mortgage banker - ипотечный банкир, залогово-кредитный банк
ссудодатель, который оформляет и выдает ссуду, а затем, как правило, перепродает ценные бумаги крупным кредиторским фирмам /инвесторам.

mortgage insurance - страхование залогового кредита
применительно к ссуде под залог - это договор, заключаемый заемщиком со страховой компанией или при определенных обстоятельствах с Федеральным департаментом жилища и городского развития. За уплату ежегодных взносов страховая компания гарантирует кредитору погашение части ссуды или всей ссуды. В большинстве случаев ссудодатель соглашается предоставить ссуду только в том случае, если заемщик застрахует залоговое обязательство.

mortgage loan - ссуда под залог
обычно относится к ссуде на покупку, строительство или капитальный ремонт недвижимости. При такой ссуде залогом, гарантирующим погашение, является договор о юридическом праве ссудодателя на собственность заемщика.

mortgagee - ссудодатель
кредитующая сторона, дающая ссуду под залог.

mortgagor - заемщик ссуды под залог,
получатель залогового кредита

multifamily housing - жилой комплекс
жилой комплекс, состоящий из квартир или блокированных домов - это может быть многоквартирный дом или два/несколько блокированных домов с общими стенами.

negative cash flow - отрицательный баланс
применительно к владению собственностью об отрицательном балансе говорят тогда, когда доход от эксплуатации в отдельно взятый платежный период недостаточен, чтобы покрыть текущие расходы и сделать все необходимые погашения по ссуде, относящиеся к тому же периоду. см. **cash flow** - прибыль, доход от эксплуатации, ср. **operating deficit** - операционный дефицит.
net operating income - чистая прибыль с оборота
доход от находящейся в эксплуатации недвижимости, остающийся в каждый платежный период после всех расходов на эксплуатацию, но до погашений по ссуде.
nonrecourse loan - ссуда под залог недвижимости
ссуда на строительство или долговременная ссуда, обеспеченная ценными бумагами на недвижимость, но не предполагающая права ссудодателя на личное имущество владельца собственности как источник погашения долга. см **recourse loan** - ссуда с двойным обеспечением..
occupancy permit - разрешение на эксплуатацию, ордер
юридический документ, выдаваемый строительным инспектором владельцу здания после завершения строительства или капитального ремонта. Этот документ подтверждает, что здание было построено или отремонтировано в соответствии со строительными нормами и зонированием. Оно также дает право использовать здание в заявленных целях.
open space - зеленая зона, незастроенная часть территории
любые незастроенные площади на участке, включая газоны, зеленые насаждения, леса и другие природные объекты, а также пешеходные дорожки, подъездные дороги и открытые автомобильные стоянки.
operating budget - текуший, операционный бюджет
применительно к собственности на недвижимость это расчет доходов, от эксплуатации собственности в текущем году или в перспективе на один-два года. Определяется по приходу и расходу, т.е. в основном - по доходу от арендной платы и по расходам на амортизацию и износ, которые предположительно должны возникнуть в этот период. при эксплуатации недвижимости.

operating deficit – текущий, операционный дефицит
возникает тогда, когда доход от эксплуатируемой недвижимости в определенный период времени оказывается недостаточным для оплаты текущих расходов (в их число не включаются расходы, связанные с погашением ссуды в течение того же платежного периода. ср.**negative cash flow** – отрицательный баланс

operating deficit guarantee - обязательство по текущему дефициту

обязательство по текущему дефициту, предоставляемое застройщиком ссудодателю, выдавшему долговременную ссуду на строительство или инвесторам, вложившим деньги в застройку. В соответствии с этим документом застройщик обязуется обеспечить дополнительные средства для покрытия любого текущего дефицита, возникшего в ходе строительства, Обязательство по текущему дефициту обычно имеет ограниченный срок действия и представляет собой определенную сумму денег, обеспечением под которую служит блокированный или банковский акредитив.

operating expenses - эксплуатационные (текущие) расходы
постоянные платежи, необходимые для содержания и эксплуатации недвижимости, включая страховые сборы, налоги на недвижимость, коммунальные расходы на водопровод, канализацию, электричество и т.д., а также расходы на уборку и текущий ремонт здания, уход за зелеными насаждениями, оплату труда рабочих и административного персонала.

operating reserves - резервы на эксплуатацию фонды прибыли

применительно к эксплуатации собственности – это регулярно откладываемые из доходов и содержащиеся на отдельном банковском счету денежные средства.предназначенные на непредвиденные расходы (такие как замена конструкций и технологических систем), а также средства, предназначенные для использования в экстренных случаях (как, например, неожиданная остановка системы отопления)

option - опцион

в случае операций с недвижимостью – это юридическое право, предоставляемое владельцем недвижимости другому лицу (получателю опциона) приобретать или сдавать недвижимость в

аренду по определеной цене. Опцион выдается на ограниченное время, в течение которого сам владелец не может продавать или сдавать в аренду принадлежащую ему собственность. Получатель опциона выплачивает премию, приобретая при этом на весь согласованный срок право решать покупать или не покупать, сдавать или не сдавать в аренду ту или иную собственность.

parcel of land - территория застройки, территория под застройку, участок

территория, сопредельная с другими участками и имеющая юридически установленные границы.

permanent financing - долгосрочное финансирование

капиталовложения в застройку на срок не менее десяти лет.

permanent loan - долгосрочная ссуда

долговременная ссуда банка или другого ссудодателя владельцу недвижимости, используемая для погашения строительной ссуды по окончании строительства. Долгосрочная ссуда регулярно погашается в соответствии с согласованным сторонами графиком из доходов от эксплуатации недвижимости. В качестве залога под ссуду выступает участок земли с предпринятым на нем строительством и обустройством. Срок погашения ссуды, как правило, не менее десяти лет.

PERT(Program Evaluation and Review Technique) -- план организации строительных работ

документ, отражающий организацию строительства и включающий сетевой график всех необходимых строительных работ с указанием критических сроков окончания одних работ для своевременного начала – других с тем чтобы строительство было завершено вовремя

Planning Board or Planning Commission - Совет по планированию или Комиссия по планированию

отдел муниципалитета, готовящий и утверждающий планы пользования землей, регулирующий разбивку территории на участки рассматривающий заявки на строительство. Во многих муниципалитетах выборные законодательные органы города или округа могут проверить решение совета и в результате проверки утвердить, не утвердить или пересмотреть это решение.

plat - план земельного участка

план территории, поделенной на отдельные более мелкие участки, с указанием их границ, улиц, инженерных сетей и прочих особенностей.

point - пункт, процентная доля

применительно к финансовым вопросам при торговле недвижимостью - -это сумма, равная одному проценту основной суммы ссуды под залог. Например 2 пункта от страховой ссуды в размере 8,000 000 составят 160 000 (8,000 000 умноженные на 0,02)

principal - основная сумма ссуды, долга

сумма денег, предоставляемая кредитором заемщику, на которую впоследствии начисляются проценты.

privatization - приватизация

применительно к жилью - это переход домов и квартир из государственного владения в частное.

pro forma financial statements -ориентировочная смета, баланс; прогноз рентабельности

ориентировочная схема, определяющая предстоящие в будущем доходы и расходы на основании определенных предпосылок.

project - 1)застройка, 2)государственная застройка

1) имеет то же значение, что и **development**- застройка

2) в зависимости от контекста может относиться к государственной или муниципальной застройке для малообеспеченных людей, вносящих заниженную арендную плату, см. также **public housing** - государственное или муниципальное жилье.

property manager - административный директор комплекса, управляющий эксплуатацией жилого комплекса

отдельное лицо или подразделение, отвечающее за эксплуатацию собственности, на которой построены здания. Обычно директор по эксплуатации работает по контракту с владельцем недвижимости.

property tax - налог на недвижимость

ежегодный налог на недвижимость, обычно взимаемый муниципальными органами для покрытия местных расходов, включающих расходы на школы. Налог на участок застройки определяется путем умножения номинальной стоимости недвижимости на налоговый процент. Налоговый процент устанавливается раз в год местным муниципалитетом – единообразно для каждого вида недвижимости, жилых домов, коммерческих и

общественных зданий. см. **assessed value - номинальная стоимость**

public hearing - общественные слушания
открытое заседание местного муниципалитета с заранее объявленной датой. Присутствие на этом заседании позволяет представителям общественности выразить свое мнение по вопросам, рассматриваемым муниципалитетом.

public housing - государственное, муниципальное жилье
жилье в собственности государства или муниципалитета, сдаваемое в аренду малообеспеченным людям (одиночкам и семьям) по ценам, уступающим рыночным.

Planned Unit Development (PUD) - положение о смешанной застройке
положение в законе о зонировании, позволяющее осуществить функционально разнообразную застройку, т.е. включить в проект различные типы зданий или участок необычной конфигурации

rate of return - уровень рентабельности
процентное отношение, определяемое путем деления суммы доходов с оборота капиталовложений на общую сумму произведенных или планируемых капиталовложений.

real property - земля с постройками, собственность недвижимость
земля вместе с находящимися на ней постройками и другой недвижимостью: зданиями, ограждениями, теннисными кортами, озеленением, инфраструктурой (инженерными сетями, встроенными объектами и оборудованием). Недвижимость отличается от:
1) личного движимого имущества, т.е. предметов, которые можно передвигать с места на место, как, например, автомобили, мебель и т.п.
2) нематериальных активов, представленных не в виде реальных объектов, а в виде акций компаний и банковских счетов.

real estate - земля с постройками, недвижимость, собственность, имеет то же значение, что и real property

recording - регистрация, учет документов в картотеке
процедура в соответствии с которой юридический документ,

относящийся к правам владения недвижимостью (например, акт передачи недвижимости, залогово-кредитное обязательство) копируется и копия вносится в регистрационные книги местного муниципалитета. Регистрационный отдел имеет картотеку и систему индексации. Материалы отдела находятся в открытом доступе, так что любой человек или компания могут получить информацию о владении конкретным участком земли на территории данного административного округа.

recourse loan - ссуда под двойное обеспечение
ссуда на строительство, обеспечиваемая как залогово-кредитным обязательством по конкретной недвижимости, так и личным имуществом владельца этой недвижимости. см. **non-recourse loan - ссуда под залог недвижимости.**

rehabilitation - капитальный ремонт
процесс восстановлрния здания и приведения его в исправное состояние. Подразумевает соблюдение всех соответствующих типу постройки строительных норм.

rent - арендная плата
денежные суммы, регулярно выплачиваемые, обычно помесячно съемщиком владельцу собственности в обмен на право проживания и эксплуатации всей собственности или ее части.

rental housing - арендное жилье
жилье (отдельний односемейный дом, блокированный дом или квартира), за которое съемщик вносит арендную плату, в обмен на право проживания и эксплуатации в течение ограниченного периода времени и в соответсывии с условиями, включенными в договор об аренде.

rent-up period - сроки выхода на рентабельные показатели
в случае новой застройки или капитально отремонтированного здания период времени на сдачу в аренду такого количества квартир и/или домов, чтобы комплекс застройки стал рентабельным.

reserves - резервные фонды – применительно к финансовой стороне эксплуатации недвижимости
применительно к финансовой стороне эксплуатации недвижимости денежные средства, содержащиеся на отдельном счету как фонд для использования в конкретных целях. Так, например, в случае зем-

жилого комплекса - это специальный фонд, пополняемый из ежемесячных поступлений арендной платы и используемый на замену конструкций здания, встроенного оборудования или его деталей (частей), таких как новое ковровое покрытие полов, новая крыша и т.п. по мере их износа от времени и эксплуатации.

retainage - удержанная, блокированная оплата

часть каждого платежа, полагающегося подрядчику по контракту на строительство, которую владелец удерживает до завершения строительства в соответствии с договором о строительном подряде. По завершении строительства удержанная оплата возвращается подрядчику. В случае некачественно выполненных строительных работ владелец может использовать эти деньги на ремонт. Удержанная оплата обычно составляет установленный процент от каждого платежа.

rezoning - изменение зонирования

процедура внесения поправок в зонирование с целью изменить принятые в данный момент правила землепользования или изменить требования, предъявляемые к данному участку земли.

risk capital – рисковый капитал, вложение капитала с риском

применительно к комплексу застройки это средства застройщика и других инвесторов, вложенные в строительство или капитальный ремонт комплекса в надежде, что комплекс окажется рентабельным и будет приносить прибыль, но и учитывая возможность потерь капитала в случае неудачи.

row houses - блокированные дома городской застройки

имеет то же значение, что и блокированные дома с той разницей, что дома городской застройки характерны для старых районов города

secondary mortgage market - вторичный рынок залоговых обязательств, торговля залоговыми обязательствами

финансовый рынок, на котором продаются и покупаются ценные бумаги залоговых обязательств под недвижимость

security - 1) ценные бумаги, 2) обеспечение под ссуду, 3) охрана

1)документ, подтверждающий частную собственность на "неосязаемые ценности" (нематериальные активы). Примерами могут служить сертификаты держателей акций (сами ценные бумаги), являющие

свидетельством владения частью корпорации, или облигации, подтверждающие владение частью долга корпорации или государства (муниципалитета).

2) в контексте финансов при торговле недвижимостью, это юридический акт предоставления залога в качестве материального обеспечения, гарантирующего выплату ссуды. Примером является кредитно-залоговое обязателство, гарантирующее погашение ссуды, выданной на приобретение недвижимости.

3)может также касаться охранных мер с целью предотвращения незаконного проникновения в здание или на территорию собственности. Эти меры могут быть учтены в проекте здания или осуществляться технически, например, с помощью автоматического сигнала тревоги. Они также могут обеспечиваться сторожами.

set back - отступ

минимальное расстояние, на котором в соответствии с законом о зонировании внешние стены дома должны находиться от границ участка.

settlement - заключение договора, сделки

имеет то же значение, что и **closing**

single-family housing - застройка односемейными домами
односемейный, индивидуальный дом

дом, расположенный на отдельном участке и предназначенный для одной семьи.

site -строительная площадка

обычно относится к участку земли, на котором только что велось или будет вестись строительство здания.

site development - подготовка строительной площадки

инженерные работы, произведенные на площадке, такие как расчистка, выравнивание, прокладка сетей инфраструктуры перед началом строительства здания.

site planning - планировка площадки, участка

подготовка плана использования земельного участка, определяющего места прокладки инфраструктуры, строительства зданий и посадки зеленых насаждений. Планировочные работы учитывают конфигурацию и размеры участка, его природные особенности а также зонирование и другие формы государственного регули[illegible]

влияющие на характер застройки.

soft costs - проектно-организационные расходы
дополнительные расходы на застройку помимо затрат на покупку земли и прокладку инфраструктуры. В эти расходы входит вознаграждение архитектора и конструктора, оплата услуг оценщика и юриста (адвоката), а также затраты на получение разрешений и оформление ссуды в государственных инстанциях.

special use permit - разрешение на особое использование земли,отступление от зонирования
разрешение, выдаваемое советом по зонированию, использовать землю в целях отличных от указанных в правилах зонирования.

speculative building - рисковая застройка
строительство, начатое владельцем на участке без обязательств со стороны других лиц или компаний приобрести или арендовать здания по завершении строительства.

subcontractor - субподрядчик
лицо или компания, осуществляющая работы строительного подряда, обычно специализированного характера по контракту с генеральным подрядчиком.

subdivision - разбивка на участки, межевание
разбивка территории на отдельные участки под строительство одного здания. Размер и конфигурация этих участков должны отвечать требованиям, предъявляемым к межеванию местным законодательством. См. **subdivision regulation** - законы о выделении земельних участков.

subdivision regulation - законы о выделении земельных участков
законы и правила, принятые местным муниципалитетом и регулируюшие разбивку территории на отдельные участки под строительство домов. Эти правила включают минимально допустимый размер участка и другие нормы, а также расположение и качество улиц, прокладку инженерных сетей, парки и другие объекты общего пользования. см. **subdivision** - разбивка на участки, межевание

subsidy - субсидия
финансовая помощь, предоставляемая правительством (федеральным

штата или муниципальными органами) владельцам или съемщикам жилья и позволяющая малообеспеченным семьям и одиночкам купить или снять жилье по ценам, уступающим рыночным.

survey - землемерная документация, топографическая съемка

документ, подготовленный профессиональным землемером. Показывает границы участка или участков земли, расположение всех зданий, инженерных сетей и дорог на данной территории.

tenancy - аренда

право пользоваться и распоряжаться некоторой недвижимостью в течение ограниченного периода времени при условии внесения арендной платы. Права и обязанности при пользовании недвижимостью обычно оговариваются в письменном договоре об аренде между владельцем и съемщиком.

tenant - съемщик, арендатор

лицо или компания, получающая право пользоваться недвижимостью на основании арендного договора, подписанного владельцем и арендатором. Аренда обычно охватывает ограниченный период времени и предоставляется на основании регулярного (обычно ежемесячного) внесения арендной платы.

term - 1)условие – пункт, статья контракта

2)срок действия – период времени действия контракта с момента его начала и до истечения.

title - правовой титул

юридический документ, подтверждающий права отдельного лица или компании на владение собственностью.

title examination - проверка правового титула

процесс наведения справок в муниципальной картотеке с целью установления истинного владельца участка земли.

title insurance - страхование правового титула

страховой договор, заключаемый в интересах владельца земли или ссудодателя. Этот договор со страховой компанией, подписываемый за единовременную плату, гарантирует, что лицо, указанное в правовом титуле, действительно является владельцем участка земли

townhouse - блокированный жилой дом (строчной застройки)

двух-четырехэтажный односемейный дом, соединенный с одним или несколькими подобными в единый объем. Несмотря на то, что блокированные дома имеют общие стены и другие конструктивные элементы, каждый из них имеет собственную инженерную систему водопровод, отопление, систему кондиционирования воздуха и т.п.

см. **row house -** городской блокированный дом

transfer tax - налог с продажи, налог на передачу недвижимости

налог, единовременно взимаемый местными муниципальными органами при передаче недвижимости одним лицом другому. Налог с продажи обычно представляет собой фиксированную долю от рыночной стоимости передаваемой недвижимости.

underwriting - 1) подтверждение, подписка, кредиторская проверка

применительно к процессу открытия ипотечного кредита – это проверка ссудодателя с целью определения степени риска, связанного с предоставлением ссуды, включая установление ценности недвижимости, выступающей в качестве залога, и способности заемщика выплатить ссуду.

2) прием на страхование

в контексте рынка ценных бумаг (акций и облигаций) – это согласие инвестиционной банковской фирмы на приобретение ценных бумаг у продавца за оговоренную сторонами цену в расчете на получение прибыли при их дальнейшей перепродаже инвесторам по более высокой цене.

unit - жилая единица, индивидуальное жилье

обычно относится к самостоятельной, отдельной жилой единице, предназначенной для одного человека или одной семьи (супружеской пары или родителей с детьми) и включающей собственную ванную комнату и оборудованную кухню. Это может быть односемейный дом, блокированный дом или квартира в многоквартирном доме.

user fees - муниципальные коммунальные сборы

плата муниципальным органам за коммунальные услуги, обычно основанная на количестве или размере услуг. Как правило,

муниципалитет взимает плату за количество потребляемой воды и еженедельную уборку мусора

utilities – коммунальные услуги

основные услуги, предоставляемые муниципальными органами и частными компаниями, специализирующимися на определенных видах коммунальных услуг, включая электричество, воду, газ, телефон и в некоторых случаях кабельное телевидение.

vacancy rate - коэффициент заполнения

применительно к арендному жилью – количество незаселенных съемщиками домов/квартир по отношению к общему числу сдаваемых в аренду домов и квартир в данном жилом районе.

warranty - гарантия

1) имеющее юридическую силу письменное заверение, что товар отвечает определенным стандартам качества. Наличие гарантии на некоторые товаты предписывается законом.

2) применительно к продаже земли – это письменный документ, подтверждающий, что продавец участка действительно является ее владельцем. Существуют различные типы гарантий, обладающие различной юридической силой.

zoning - зонирование

принятый местными властями закон, контролирующий землепользование и устанавливающий процедуры внесения поправок и обжалования решений местного управления. В соответствии с этим законом создается карта-план, разделяющая всю территорию на зоны, в каждой из которых разрешены определенные способы использования земли. Ограничения обычно также касаются максимальной высоты и величины зданий, степени застроенности участка, минимального отступа зданий (домов) от его внешних границ, минимально допустимых размеров автомобильных стоянок и зеленых зон, а также плотности населения в данной зоне.

zoning board - совет по зонированию

муниципальная служба, которая: 1)заслушивает и принимает решения относительно обжалования предыдущих решений местных представителей власти, отвечающих за исполнение и практическое применение закона и 2)рассматривает заявки и принимает решения по возможным отклонениям и исключениям из правил зонирования

или по предоставлению разрешений на особое использование земли в соответствии с законом о зонировании.

zoning variance - отклонение от зонирования

разрешение использовать землю или постройки в целях отличных от предусмотренных законом о зонировании.

ПРИЛОЖЕНИЕ

АНГЛО-РУССКИЕ ТЕРМИНОЛОГИЧЕСКИЕ СООТВЕТСТВИЯ

absorption rate – темпы реализации, степень ёмкости рынка.
agreement–соглашение, договор
amenities – удобства, культурно-бытовые объекты
amortization - амортизация, погашение ссуды в рассрочку
apartment – квартира
apartment house – многоквартирный дом
appraisal - оценочный акт
appraised value – оценочная стоимость
appraiser-оценщик
appreciation – вздорожание, увеличение стоимости
architect - архитектор
assessed value - номинальная стоимость.
asset – имущество, активы
assisted housing – субсидированное жилье
attached housing - блокированные дома
attorney – адвокат
bid – предложение цены
bond – 1)долговое обязательство, бонд 2) облигация
broker – агент по торговле недвижимостью, посредник,
builder – строитель
building codes – строительные нормы
building inspector – строительный инспектор, строй надзор
building permit – разрешение на строительство
building trades – строительные профессии
capital – капитал
capital expenses - капитальные затраты
capital gains tax – доходы от прироста капитала
cash flow – доходы от эксплуатации, денежные поступления
cerificate of occupancy – разрешение на эксплуатацию, ордер
City Council or County Council – городской муниципалитет или муниципалитет округа
closing - заключение (закрытие) сделки купли-продажи, акт передачи недвижимости
closing costs – расходы на оформление сделки, накладные расходы
collateral - залог, обеспечение

condemnation – изъятие земли, конфискация
condominium - кондоминиум
condominium association – ассоциация владельцев кондоминиумов
construction costs - затраты на строительство, строительные издержки
construction documents - строительная документация
construction loan - строительная ссуда, строительный заем
contract - договор, контракт
cooperative - кооператив
debt - долг, задолженность
debt service - выплата, погашение долга
deed - акт передачи недвижимости, купчая
deed of trust - акт передачи на хранение (или в опеку)
default - нарушение, невыполнение договорных обязательств
depreciation - 1) обесценивание/обесценение.
2) начисление износа, амортизация
developer - застройщик
development - застройка
down payment - аванс, первый взнос
draw - пользование кредитом, получение выплат из ссуды
easement - сервитут, право ограниченной эксплуатации собственности
eminent domain - преимущественное право на землю
engineer - инженер, конструктор
environmental impact review - оценка воздействия на окружающую среду
environmental regulations - экологическое законодательство
equity - рыночная стоимость недвижимости, собственные средства
escrow - условное депонирование денежной суммы у третьего лица на чье-либо имя, эскроу
eviction - выселение по суду
feasibility study - расчет технико-экономического обоснования
fee simple - абсолютное владение собственностью

financing - финансирование
fire codes - правила противопожарной безопасности
fixtures - постройки и встроенное оборудование
floor-area ratios - плотность застройки, отношение полезной площади дома к размерам участка
garden apartments - жилищный комплекс с парковым участком
general contractor - генеральный подрядчик
ground lease - долгосрочная аренда
high rise - многоэтажный дом (застройка)
housing - жилье
housing unit - жилая единица, индивидуальное жилье
housing codes - жилищные нормы
HVAC - (heating, ventilation, airconditioning system) -- ОВКВ - (отопление, вентиляция, кондиционирование воздуха)
impact fees - налог на ввод в эксплуатацию
improvement - благоустройство, модернизация
infrastructure - инфраструктура
institutional lenders - крупные кредиторские учреждения
insurance - страхование, страховка
interest - процент(ы), процентный доход
interest rate - размер процента(ов)
joint venture - совместное предприятие .
land assembly - оптовая скупка земли под застройку
land development - подготовка территории под строительство
landlord - хозяин, владелец собственности
landscape architect - ландшафтный архитектор
lawyer - юрист, адвокат
lease - аренда
license - лицензия
lien - право удержания имущества за долги
loan - ссуда, заем
loan agreement - договор о ссуде
loan commitment - кредиторские обязательства
loan origination - выдача ссуды, оформление ссуды

loan-to-value ratio - отношение величины ссуды к стоимости недвижимости
lot - участок
low rise - малоэтажная застройка
market study - исследование рынка
market value - рыночная стоимость
maturity - окончательный срок погашения ссуды
mecanic's lien - право подрядчика на долю залога
metropolitan statistical area - городская агломерация
mid-rise - дома средней этажности
moratorium - замораживание строительства
mortgage - кредит под залог, залоговый кредит, кредит по ипотеке, залогово-кредитное обязательство
mortgage banker - ипотечный банкир, залогово-кредитный банк
mortgage insurance - страхование залогового кредита
mortgage loan - ссуда под залог
mortgagee - ссудодатель
mortgagor - заемщик ссуды под залог,
multifamily housing - жилой комплекс
negative cash flow - отрицательный баланс
net operating income - чистая прибыль с оборота
nonrecourse loan - ссуда под залог недвижимости
occupancy permit - разрешение на эксплуатацию, ордер
open space - зеленая зона, незастроенная часть территории.
operating budget - текуший, операционный бюджет
operating deficit – текущий, операционный дефицит
operating deficit guarantee - обязательство по текущему дефициту
operating expenses - эксплуатационные, текущие расходы
operating reserves - резервы на эксплуатацию
фонды прибыли
option - опцион
parcel of land - территория застройки/под застройку, участок
permanent financing - долгосрочное финансирование

permanent loan - долгосрочная ссуда
PERT(Program Evaluation and Review Technique) -план организации строительных работ
Planning Board or Planning Commission - Совет по планированию или Комиссия по планированию
plat - план земельного участка
point - пункт, процентная доля
principal - основная сумма ссуды, долга
privatization - приватизация
pro forma financial statements -ориентировочная смета, баланс, прогноз рентабельности
project - 1)застройка, 2)государственная застройка
property manager - административный директор комплекса, управляющий эксплуатацией жилого комплекса
property tax - налог на недвижимость
public hearing - общественные слушания
public housing - государственное, муниципальное жилье
Planned Unit Development (PUD) - положение о смешанной застройке
rate of return - уровень рентабельности
real property - земля с постройками, недвижимость
real estate - имеет то же значение, что и **real property**
recording - регистрация, учет документов в картотеке
recourse loan - ссуда под двойное обеспечение
rehabilitation - капитальный ремонт
rent - арендная плата
rental housing - арендное жилье
rent-up period - сроки выхода на рентабельные показатели
reserves - резервные фонды
retainage - удержанная, блокированная оплата
rezoning - изменение зонирования
risk capital – рисковый капитал, вложение капитала с риском
row houses - блокированные дома городской застройки
secondary mortgage market - вторичный рынок залоговых обязательств, торговля залоговыми обязательствами

security - 1) ценные бумаги, 2) обеспечение под ссуду, 3) охрана
set back - отступ
settlement - заключение договора, сделки, см. также - **closing**
single-family housing - застройка односемейными домами односемейный, индивидуальный дом
site -строительная площадка
site development - подготовка строительной площадки
site planning - планировка площадки, участка
soft costs - проектно-организационные расходы
special use permit - разрешение на особое использование земли, отступление от зонирования
speculative building - рисковая застройка
subcontractor - субподрядчик
subdivision - разбивка на участки, межевание
subdivision regulation - законы о выделении земельных участков
subsidy - субсидия
survey - землемерная документация, топографическая съемка
tenancy - аренда
tenant - съемщик, арендатор
term - 1)условие контракта, договора
2)срок действия контракта, договора
title - правовой титул
title examination - проверка правового титула
title insurance - страхование правового титула
townhouse - блокированный жилой дом (строчной застройки) см. также **row house**
transfer tax - налог с продажи, налог на передачу недвижимости
underwriting - 1) подтверждение, подписка, кредиторская проверка
2) прием на страхование
unit - жилая единица, индивидуальное жилье
user fees - муниципальные коммунальные сборы

utilities – коммунальные услуги
vacancy rate - коэффициент заполнения
warranty - гарантия
zoning - зонирование
zoning board - совет по зонированию
zoning variance - отклонение от зонирования