Финансирование строительства офисных зданий мало чем отличается от финансирования девелопмента других типов доходной недвижимости, за исключением того, что кредиторы проявляют особый интерес к вопросам, связанным с арендой. Как кредиторы, финансирующие строительство, так и долгосрочные кредиторы требуют наличия предварительных договоренностей об аренде, обычно на 20-50% площадей здания. Кроме того, банки часто хотят получить персональные гарантии. Кредитуя экономически сильного девелопера на активном рынке, банк может отказаться от требований по предварительной аренде. Однако от начинающих, неопытных девелоперов банки обычно требуют наличия предварительных соглашений цо аренде 40-50% здания на сильном рынке и от 50 до 70% — на слабом рынке. Характер требований постоянно меняется, поэтому девелоперы должны быть в курсе всех новых условий, выдвигаемых потенциальными кредиторами. Если вы ищете себе квартиру в хорошем жилом комплексе тогда рассмотрите вариант в Сонцтауне на сайте sonstaun.org.ua .

Основной ошибкой многих девелоперов является то, что они не оставляют достаточного резерва на покрытие перерасходов и убытков, связанных с медленным (ПО сравнению с запланированным) темпом сдачи помещения в аренду. Девелоперы должны внимательно изучить все положения кредитного договора, которые позволяют кредитору увеличивать требуемый размер резерва и соответствующим образом изменять сроки погашения кредита.

Срок предоставления строительного кредита колеблется от шести месяцев до трех лет. Процентная ставка по долгосрочным кредитам чаще всего выше, что отражает более высокую степень связанного с ними риска.