

ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА**FEATURES FUNDING OF HOUSING CONSTRUCTION**

Бул макалада турак-жай курулушу үчүн каржы ресурстарын топтоонун өзгөчөлүктөрү каралган. Турак-жай курулушун насыялоонун куралдары изилденген.

***Ачык сөздөр:** турак-жай курулушун каржылоо, ипотекалык насыялоо, үлүштүк курулуш, турак-жай облигациясы, турак-жай сертификаты.*

В статье рассмотрены особенности формирования финансовых ресурсов для строительства жилья. Исследованы инструменты кредитования жилищного строительства.

***Ключевые слова:** финансирование жилищного строительства, ипотечное кредитование, долевое строительство, жилищная облигация, жилищный сертификат.*

The article describes the features of formation of financial resources for the construction of housing. The tools of crediting of housing construction investigated.

***Keywords:** funding of housing construction, mortgage credit lending, shared construction, housing bonds, housing certificate.*

В условиях экономической нестабильности особую актуальность обретают вопросы формирования финансовых ресурсов для осуществления любой деятельности. В частности, одним из основополагающих вопросов, требующих решения, является поиск и широкое развитие современных механизмов финансирования строительства (приобретения) жилья. Учитывая скудность государственного бюджета Кыргызской Республики, надеяться на значительные объемы государственного финансирования жилищного строительства уже не приходится. Нынешние условия требуют нахождения и других источников финансирования строительства жилья.

Отдельные формы или модели финансирования предполагают собой взаимосвязанную систему правовых, административных, организационных, функциональных и экономических механизмов, регулирующих темпы и объемы жилищного строительства. Механизмы инвестирования в жилищное строительство основаны на совокупности форм, методов, инструментов, приемов и рычагов, влияющих на формирование и использование финансовых ресурсов для создания жилых объектов, имеющих определенную рыночную стоимость и потребительскую полезность.

В современном мире практикуются разнообразные инструменты финансирования. Для финансирования жилья используются средства частных инвесторов и населения, не только за счет собственных накопленных средств, но и заемных (кредитных) ресурсов, а также бюджетные средства. А.Н. Асаул выделяет три основных схемы финансирования жилья [1, с.176-184]:

1. Одноуровневая схема ипотечного кредитования (немецкая модель), при которой предусмотрено заключение договора между кредитором и заемщиком о накопительном жилищном вкладе, затем получение ипотечного кредита под залог жилья. Заемщик также обязательно заключает договор страхования заложенного имущества.
2. Двухуровневая схема ипотечного кредитования (американская модель). В этом случае помимо заемщика и кредитора участвует посредник (ипотечное агентство), действующий на вторичном рынке закладных, которому кредитор может переуступить

права ипотечный кредит. Кредитор возвращает свои средства, выданные заемщику, а ипотечное агентство получает дальнейшие выплаты за ипотечный кредит.

3. Схема строительного кредита. В этой схеме помимо заемщика (ипотека) и кредитора присутствует строительная компания, строящая жилой объект, для финансирования которого заемщик оформляет ипотечный кредит. При этом и строительная компания получает кредит на строительство. Так, для жилищного инвестирования привлекается и заемный капитал строительной компании, а также собственный и заемный капитал заемщика. Заемщик приобретает у строительной компании жилье посредством ипотечного кредита, и производит ему выплаты по нему. Строительная компания выплачивает основную сумму строительного кредита после продажи жилья.

Исходя из механизмов рефинансирования и источникам финансирования, Бардасовой Э.В. выделены следующие модели финансирования приобретения и строительства жилья: долевое строительство, продажа жилья в рассрочку, предоставление предприятиями своим работникам ссуд на приобретение и строительство жилья, банковское кредитование, ипотечное кредитование (двухуровневая модель), жилищные сертификаты, муниципальные облигации; сберегательные схемы, потребительские союзы [2, с.36-60].

В жилищном секторе наиболее надежным по обеспечению является ипотечное кредитование. Согласно ст. 35. Закона КР «О залоге», ипотека является способом обеспечения исполнения обязательства под залог права собственности. Особенность ипотеки выражена в том, что это и залог, который содержит стоимость недвижимости в составе предмета залога[3].

Многие страны практикуют разнообразные виды ипотечных кредитов. Хорошо развита практика ипотечного кредитования в США, Канаде, Франции, Великобритании, Швеции, в последние годы в Турции. Определяющим свойством ипотеки является право кредитора изъять во внесудебном порядке и самостоятельно реализовать недвижимость заемщика в случае невыполнения им обязательств по выплате кредита. По классической схеме, ипотечный кредит является самым долгосрочным, срок возврата кредита может достигать до 40 лет, что обуславливает низкие годовые проценты (1-5%).

Ипотечные кредиты выдаются под различные нужды - строительство коммерческих и жилых объектов, покупку оборудования, техники, земли, технологий и др. Но, в сущности, ипотека является просто одним из механизмов гарантии для банков при выдаче кредитов, т.е. ипотека - финансовый инструмент. Поэтому неправильно называть все ипотечные операции «ипотечным жилищным строительством».

Если кредит выдается на приобретение или строительство жилья, такое кредитование обоснованно подпадает под понятие ипотечного жилищного кредитования. Также в некоторых случаях употребляется понятие смешанной жилищной ипотеки, когда заемщик для приобретения нового жилья получает ипотечный кредит под залог имеющегося в собственности жилья. Таким образом, эти формы кредитования различаются в том, что в ипотечном жилищном кредитовании, обеспечивающим фактором выступает как залог, так и поручительство, а в случае смешанной ипотеки - только залог недвижимого имущества[76].

Привлекательными сторонами ипотечных жилищных кредитов являются большой срок возврата средств и невысокие процентные ставки. Но, с другой стороны, требуется выполнение многочисленных дополнительных условий: наличие определенной суммы на банковском счете и залога, достаточная кредитоспособность претендентов, требование в некоторых случаях перекрестного поручительства (других банков, страховых компаний, застройщика), высоколиквидность объекта кредитования. Поэтому воспользоваться преимуществами ипотечного жилищного кредита могут лишь лица, обладающие некоторыми накоплениями для внесения первоначального взноса и довольно высокими доходами, позволяющими своевременно осуществлять кредитные выплаты.

Фактором, влияющим на широкое распространение практики ипотечного кредитования, служит развитие рынка производных ипотечных бумаг. В целом, рынок ипотечного кредитования может развиваться на двух уровнях - как на первичном, так и на вторичном рынках. На первичном рынке формируются и выдаются ипотечные кредиты, на нем субъектами отношений выступают только кредиторы и заемщики. Кредиторы предоставляют требующийся капитал для приобретения и строительства жилья, а заемщики покупают кредит для решения жилищной проблемы.

Вторичный ипотечный рынок развивается в рамках рынка ценных бумаг, где осуществляется свободное хождение закладных по ипотеке. Операции по купле - продаже ипотечных закладных осуществляются специализированными ипотечными агентствами. Они приобретают ипотечные кредиты у непосредственных кредиторов (банков) за счет эмиссии собственных ипотечных ценных бумаг, т.е. фактически перекупают кредиты у банков (процесс рефинансирования). Это дает возможность непосредственным кредиторам (банкам) вернуть выданные кредиты до наступления срока их погашения. Банк, возвратив ранее выданные кредиты, имеет возможность для выдачи новых кредитов. Посредством реализации ипотечных облигаций на первичном рынке формируются источники рефинансирования ипотечных кредитов.

Деривативы (опционы, фьючерсы, свопы) - финансовые инструменты, основанные на параметрах других базовых финансовых инструментов. Агенты вторичного рынка деривативы покупают, как правило, не для обладания реальными активами, а с целью получения прибыли от изменения цен на них. Примечательно, что количество и стоимость деривативов не обязательно совпадает с количеством и стоимостью реальных активов.

Следует отметить, что сдерживающими факторами развития ипотечного кредитования является не только отсутствие вторичного ипотечного рынка, но и недоступные для большинства строительных компаний и граждан условия кредитования (высокие процентные ставки, залоговое обеспечение, наличие средств для первоначального взноса, ежемесячные выплаты и др.).

В связи с неразвитостью жилищного ипотечного кредитования, было бы целесообразным широкое внедрение таких форм финансирования жилищного строительства как сберегательно-накопительные модели, выпуск жилищных облигаций и сертификатов, создание паевых инвестиционных фондов и др.

Жилищная облигация – ценная бумага, которая удостоверяет отношения займа между ее обладателем и эмитентом, в качестве которого могут выступать государственные (муниципальные) органы, инвестиционные банки, юридические лица, имеющие права на ведение строительства жилого объекта, земельный участок под застройку и разработанную проектную документацию. Выпуск облигаций позволяет эмитенту аккумулировать значительные денежные средства частных инвесторов для строительства жилого объекта на достаточно длительный срок и с умеренными процентными ставками. Накопив необходимую сумму облигаций, граждане могут обменять их на жилье соответствующей площади.

Одной из разновидностей облигационных займов являются жилищные сертификаты, номинальная стоимость которых устанавливаются в единицах жилой площади (возможен и денежный эквивалент). По своей сути, жилищный сертификат – бескупонная облигация с возможностью погашения конкретной жилой площадью (от 0,1-1,0 кв.м.). Эмитент жилищные сертификаты может разместить на рынке ценных бумаг, где они будут иметь свободное хождение.

Жилищные сертификаты предоставляют их обладателям право на их обмен на соответствующую жилую площадь в домах, под которые производилась эмиссия, а также возможность возмещения денежными средствами по рыночной стоимости построенного жилья или обмена на сертификаты последующей серии со скорректированным коэффициентом.

Следует отметить, что в мировой практике приняты государственные стимулирующие меры - премии по жилищно-строительным сбережениям. Так, в Казахстане размер ежегодной премии государства по вкладам в жилищные строительные сбережения составляет 20% от суммы поощряемого вклада, включающей в себя сумму вклада в жилищные строительные сбережения и начисленное по нему вознаграждение жилищным строительным сберегательным банком[5].

Еще одной из моделей финансирования жилищного строительства является развитие паевых инвестиционных фондов, аккумулирующих средства физических и юридических лиц в целях инвестирования. Паевой инвестиционный фонд - это имущественный комплекс (под руководством управляющей компании без образования юридического лица), осуществляющий доверительное управление средствами паевых участников, доля которых в праве собственности удостоверяется инвестиционными паями, имеющими свободное хождение на рынке ценных бумаг. Учредителями таких фондов могут выступать государственные (муниципальные) органы, институциональные и частные инвесторы, застройщики, банки, физические лица.

Участники фонда приобретают у управляющей компании паи, которые направляются на финансирование различных инвестиционных проектов (в т.ч. на финансирование строительства жилья). По истечении финансового года фонд определяет размеры полученных доходов и выкупает паи по текущей стоимости с учетом ставки доходности.

Паевые инвестиционные фонды имеют возможность предоставлять инвестиционные кредиты для строительных компаний (застройщиков) на долгосрочной основе, что является весьма привлекательным для жилищного строительства. Застройщики имеют возможность получать долгосрочные инвестиционные кредиты в таких фондах.

Таким образом, строительные компании (застройщики) для осуществления строительства жилого объекта используют как собственный капитал, так и заемный капитал, привлекая как бюджетные, так и внебюджетные источники, ориентированные на финансовый рынок и сбережения населения.

В настоящее время одним из распространенных способов приобретения жилья для населения становится долевое участие в строительстве. Основными вариантами схемы долевого участия в строительстве являются:

- стопроцентная единовременная оплата - за долевым участником закрепляется квартира с определенной площадью в строящемся доме. Точно оговаривается цена квартиры (соответственно стоимости строительства на момент заключения договора), оплачиваемая в полном объеме в оговоренный срок, не подлежащая изменению в связи с инфляцией и другими обстоятельствами. После ввода в эксплуатацию квартира оформляется в собственность долевого участника.

- поэтапная оплата - за долевым участником закрепляется квартира с определенной площадью в строящемся доме. При заключении договора оговаривается график поэтапной оплаты с учетом инфляции, размеры первоначального взноса, санкции при нарушении графика оплаты. После ввода в эксплуатацию идут окончательные взаиморасчеты, и квартира оформляется в собственность долевого участника.

- с зачетом наличного в собственности жилья - за долевым участником закрепляется квартира с определенной площадью в строящемся доме. Рассчитывается метраж, предоставляемый с зачетом имеющегося жилья, остальная площадь будет оплачиваться дольщиком по рыночной стоимости. Такая схема больше подходит для государственного и муниципального строительства, зачетное жилье может быть предоставлено для других нуждающихся.

Большим преимуществом практики долевого строительства является то, что оно позволяет приобрести жилье, осуществляя выплату ее стоимости постепенно в течение всего периода строительства объекта. Но есть и недостатки такой модели – обычно

строящееся жилье с большими площадями, с хорошим месторасположением доступно все-таки ограниченному числу покупателей. При этом строительные фирмы зачастую необоснованно завышают стоимость продаваемого жилья, затягивают сроки строительства, не выполняют договорные условия (прокладка инженерных коммуникаций, благоустройство и др.). Это связано с тем, что недостаточно проработан механизм страхования рисков, слабо развита нормативная база, регулирующая взаимоотношения участников жилищного рынка.

Предприятия и организации с устойчивым финансовым положением могут предоставлять сотрудникам займы и ссуды на приобретение жилья. Такая практика основана на принципе частичного софинансирования, т.е. если сотрудник имеет в наличии определенный стартовый капитал (20-30% стоимости жилья), остальная часть может быть предоставлена предприятием на льготных условиях. Льготные ссуды предприятий характеризуются длительным сроком (до 10-15 лет), с низкими процентами или без взимания процентов. В дальнейшем предприятие может предусмотреть частичное или даже полное списание кредитной задолженности. Предоставление таких ссуд практикуется предприятиями, проводящими активную социальную политику, в целях развития и закрепления кадров. В то же время, предоставляя возможность сотрудникам приобрести жилье на таких условиях, предприятие имеет право ставить определенные обязательства перед сотрудниками: конкретные достижения, добросовестность, отработка определенного срока и др. Хотя, из-за тяжелого финансового состояния предприятий, такая модель в настоящее время является довольно редким явлением.

Таким образом, для повышения финансовых возможностей населения и активизации жилищного строительства в республике необходимо внедрять и развивать различные механизмы финансирования - за счет бюджетных и внебюджетных источников, ипотечного жилищного кредитования, сберегательно-накопительных моделей и других механизмов расширения платежеспособности спроса.

Список литературы

1. Асаул А.Н. Экономика недвижимости [Текст]: учебник для ВУЗов / А.Н.Асаул. – СПб.: Питер, 2010. - 624 с.
2. Бардасова Э.В. Особенности управления жилищным строительством субъекта Российской Федерации [Текст] / Э.В.Бардасова. - М.: ИНИОН РАН, 2004. - 136 с.
3. Закон КР «О залого» от 12 марта 2005 года (в посл. ред. Закона КР от 10.10.2012 г. №170) [Электронный ресурс]/ Режим доступа: <http://www.nbkr.kg/index1.jsp?item=54&lang=RUS>
4. Журкина Н.Г. Современная ипотека: состояние, проблемы, решения [Текст] / Н.Г.Журкина // Финансы. - 2002. - №6. –С.64-67.
5. Закон РК «О жилищных строительных сбережениях в Республике Казахстан» от 7 декабря 2000 года № 110-П [Электронный ресурс]/ Режим доступа: http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=1020900