

## **Научная конференция в рамках XIII-го съезда Международного Союза экономистов «Вопросы финансирования жилища и городского развития»**

Инициатор проведения: "Международный союз экономистов", г. Найроби (Кения), 04.02.2005-12.02.2005

доклад на тему:

### **Концептуальный подход к решению проблемы финансирования жилищного строительства в условиях возникновения и развития глобальных рынков жилья**

Концептуальный подход - подход к решению проблемы финансирования жилищного строительства в различных регионах, имеющий общие варианты решения.

Глобальный рынок жилья – это рынок первичного и вторичного жилья, возникший в результате решения глобальной проблемы государства обеспечения доступным жильем населения.

В настоящее время в России насчитывается порядка 19 миллионов жилых строений, что составляет 2,85 млрд. м<sup>2</sup>, из которых 72,4% сосредоточены в городах и 27,6% в сельских поселениях. Несмотря на то что жилищный фонд России характеризуется столь заметной цифрой, большая его часть не соответствует не только современным представлениям о комфортности жилья, но даже элементарным нормам 62,1% жилья старше 30 лет; 88,7 млн. м<sup>2</sup> (3,1%) – ветхий и аварийный фонд, в котором проживает более 2,5 млн. человек. Более 15 млн. человек проживают в панельных зданиях, построенных в 50-60-е годы, и около 14,3 млн. семей (27,5% населения страны) проживают в неблагоустроенном жилье, где отсутствуют те или иные услуги.

В настоящее время 4,43 млн. семей (8,6%) стоят в очереди на улучшение жилищных условий. Время ожидания в очереди на получение социального жилья малоимущими гражданами 15-20 лет. При этом ежегодно количество семей, стоящих в очереди на улучшение, возрастает. И это несмотря на общие статистические данные, отражающие тенденцию к уменьшению за счет числа очередников, получивших квартиры.

Здесь необходимо остановиться на проблеме доступности жилья. Что такое доступность жилья? Каким образом измеряется уровень доступности, каков этот уровень в Российской Федерации?

Одним из основных показателей доступности жилья является средняя площадь, приходящаяся на одного человека. По данным Госкомстата России, сегодня на одного человека приходится 19,7 м<sup>2</sup>, что в 2-3 раза меньше, чем в развитых странах (Мадрид – 24, Лондон – 32, Стокгольм – 40).

Широко распространенным показателем доступности жилья является отношение рыночной цены стандартной квартиры к среднему годовому доходу семьи, приобретающей квартиру, т.е. величина этого показателя соответствует числу лет, в течение которых семья может накопить на квартиру (если, конечно, не будет тратить ничего из своих доходов). В настоящее время этот показатель по России равен примерно 4-м и не соответствует реальности, т.к. в расчетах заложена средняя зарплата 5 тыс. руб. и 18 м<sup>2</sup> на человека, а также подразумевается, что вся зарплата откладывается на приобретение жилья.

Опросы показывают, что около 30 млн. семей или 70% населения страны, желали бы улучшить свои жилищные условия (34,7% - самостоятельно, 26% - с помощью государства, 20% населения готовы улучшать свои жилищные условия с помощью финансовой или иной материальной помощи) и только 7% населения надеются на социальное жилье. Все это свидетельствует о проблемах на отечественном рынке жилья.

Все это свидетельствует о том, что возникновение потребности в жилье, ее развитие, отмирание в случае удовлетворения и одновременно появление новой потребности, т.е. потребности в улучшении имеющихся жилищных условий связанной с ростом семьи, повышением благосостояния и т.д.

Какие возможности инвестиционно-строительного комплекса в решении жилищной проблемы? В 2003 г. введено 36,5 млн. м<sup>2</sup> жилой площади (для сведения, в 1987 г в РСФСР было введено 76 млн. м<sup>2</sup> жилья). Такие темпы ввода позволяют обеспечить жильем всего 1,5% среднестатистических семей. Как отмечено во вступлении к докладу ХАБИТАТ по обсуждаемой сегодня проблеме “Финансирование – наиболее значительный аспект в решении данной задачи ” и я остановлюсь на этой проблеме более подробно.

В настоящее время порядка 80% жилья строится за счет частного капитала и порядка 20% за счет государственных средств (в конце 80-х г.г. доля государственных средств в жилищном финансировании составляла 85%).

Основные формы финансирования жилья можно структурировать по принципу построения капитала, при помощи которого приобретается жилой объект:

- финансирование с помощью только собственного капитала;
- финансирование с помощью заемного капитала;
- финансирование с помощью смешанного капитала – собственного и заемного;

Финансирование жилых объектов с помощью только собственного капитала осуществляется довольно редко. Финансирование объектов недвижимости за счет только заемного капитала относится в большей степени к специальным видам финансирования (строительные кредиты, различные виды муниципального финансирования и т.д.), которые требуют особых технологий финансирования, кредитования и страхования. При этом сама заемная форма может иметь сложную структуру, состоящую из ряда кредитов и займов. Финансирование приобретения населением жилья с помощью только заемных средств также является довольно редким и требует дополнительного страхования или иного (дополнительного обеспечения).

Преобладающая форма финансирования жилой недвижимости – смешанная. При этом заемный капитал также может состоять из нескольких видов кредитов или займов. Собственный капитал может быть внесен одноразово, например, в форме долевого участия, а может накапливаться за счет различных систем сбережений, жилищных кооперативов, страховых полисов, различных счетов, продажи имеющегося имущества и других внешних накоплений.

В рыночных условиях банковский кредит – один из основных источников заемных средств. Населением за свой счет с помощью кредитов построено 11,4 млн. квадратных метров жилой площади, что составило 46,5% от общего объема жилья, введенного в строй. Эта

цифра характерна тем, что теперь в намеченных на будущий год миллионах квадратных метров будет преобладать как раз площадь, построенная за собственный счет.

Механизм кредитования жилищного строительства включает направления, представленные на *рис. 1.4*

### **Финансирование нового жилищного строительства с применением кредитов**

1. Предоставление кредитов населению на строительство жилья	2 Кредитование банками застройщиков, осуществляющих строительство жилья для продажи (строительный кредит)
1.1 Продажа жилья в рассрочку	2.1 Кредитование застройщика с применением простого векселя (вексельный кредит)
1.2 Система контрактных накопительных счетов	
1.3 Жилищный лизинг	1.4 Кредитование под залог недвижимости

*Рис. 1.4 Основные схемы финансирования жилищного строительства с применением кредитов.*

Основные схемы предоставления кредитов населению на строительство жилья сформировались в условиях отсутствия Закона “ Об ипотеке”, что сказывается на их содержании.

1.1 Суть схемы продажи жилья в рассрочку заключается в том, что заемщик, желающий улучшить свои жилищные условия, обращается в риэлтерскую фирму.

А это означает необходимость развития ипотеки. Кстати, в пакете законов о жилье, принятом 2-го декабря Госдумой, ипотеке уделено особое внимание.

Но будет ли она активно развиваться – большой вопрос. Приведем очередные цифры Госстатистики. Средняя фактическая стоимость 1 м<sup>2</sup> общей жилой площади домов, построенных в январе - октябре текущего года, составила 9484 рубля, в прошлом году - 8007 рублей. Впрочем, разговор о средней стоимости жилья очень напоминает разговор о средней температуре больных по больнице в целом. Почему? Поясним опять на цифрах: в Москве средняя стоимость – 18894 рубля за м<sup>2</sup>, на Чукотке - 34473 рубля, на Сахалине – 22377 рублей, приближается к искомому разве что Республика Карелия, где за 1м<sup>2</sup> берут 9499 рублей.

Может ли нормально развиваться при таких ценах ипотека? Смеем утверждать, что вряд ли. Во-первых, потому, что у нас 55% людей получают не больше 5000 рублей в месяц. Их с полным правом (а не по чиновничьим указаниям) можно называть малоимущими, потому что на такие деньги можно купить хлеб, картошку, чуть-чуть масла и колбаски, но никоим образом не квартиру. Да никто вам не даст в банке кредит, если вы получаете от 7 до 10 тысяч рублей. А в банке кредит – 18% годовых.

Агентство по ипотечному жилищному кредитованию само не выдает ипотечные кредиты, оно только выкупает кредиты, которые выдают банки, а также право требования, которые оформлены займами. Инфраструктура ОАО АИЖК создало в 68 регионах, на практике выкуп заложных осуществляется на территории 45 субъектов РФ. Сегодня ежемесячный объем выкупа составляет 1,5 тысячи кредитов в месяц, т.е. в среднем каждый второй кредит, выданный в регионах рефинансирования АИЖК. По заявлению Гендиректора А.Н. Семеняка в 2005г. выкуп кредитов достигнет 17 млрд. руб., средний размер кредита составляет 16 лет, а предельный срок кредитования 27 лет. Реальный срок кредитования населения 10-15 лет. Сумма кредита относительно заложенной квартиры составляет 56% (предельная величина - 70%). В среднем ежемесячный платеж домохозяйства – 5600 руб., и, соответственно, чтобы взять такой кредит, совокупный доход заемщиков должен составлять порядка 17 тыс. руб. в месяц. Как правило, кредит берут два работающих супруга и иногда привлекают родственников или друзей (при низких официальных доходах), чтобы официально зарегистрировать большую сумму.

Ипотека в России развивается на улучшение жилищных условий, когда семья не покупает вторую квартиру, а продает имеющуюся и с помощью ипотеки покупает большую площадь. Поэтому сегодня АИЖК имеет 10 тыс. кредитов, средний размер которого чуть меньше 369 тыс. рублей. По такому кредиту домохозяйства должны платить 4500 руб., продекларированный доход 14000 руб. (т.е. 7000 на каждого члена семьи).

В России 36 регионов с таким среднедушевым доходом (в остальных регионах среднедушевой доход выше). Это означает, что для улучшения жилищных условий сегодня только благодаря господдержке и решениям Правительства ипотека доступна средней семье в 36 регионах, а без господдержки кредит станет десятилетним под 18% годовых, а это уже ежемесячный платеж – 13500 руб., соответственно декларированный доход порядка 42000 руб. в месяц. Статистика Госкомстата свидетельствует, что только в 2-х регионах: Москве и Ямало-ненецком округе (ЯНАО) среднедушевой доход выше 21000 руб. Поэтому региональные программы доступного жилья с применением ипотеки обязательно должны поддерживаться государством.

В чем смысл этой поддержки? во всех развитых странах государство гарантирует инвестору, что платежи по ипотечной ценной бумаге всегда ему будут поступать, т.е. государство должно поддерживать развитие рынка ипотечных ценных бумаг. В противном случае ставка привлечения будет такой же, как и для других компаний, порядка 18%, а срок не более 3-х лет и соответственно доступность кредита для населения резко сократится.

Следует отметить, что в настоящее время ипотечные схемы АИЖК направлены на категорию населения, где доходы выше среднего. Для кредитования категорий людей, у которых доходы ниже среднего, но есть некий потенциал их роста, требуются специальные схемы кредитования, возможно, с начальным значительно меньшим платежом, но со временем возрастающим.

Развитие ипотеки во многом зависит от региональных администраций, т.к. инфраструктуру создают лидеры по продаже заложных АИЖК – Башкирия, Оренбургская, Новосибирская, Самарская и Вологодская области, а также Бурятия (эти 6 регионов обеспечивают больше половины ежемесячной поставки заложных).

Здесь уместно напомнить, что Правительство РФ ставит задачу по выдаче ипотечных кредитов к 2010 году выйти на уровень 5,5% от ВВП (в настоящее время – менее 0,1%).

Имеются все основания полагать, что приведенная здесь статистика ипотечного кредитования, будет иметь такие же тенденции в развитии. Я думаю, что мы в ближайшем будущем не увидим каких-либо изменений в той динамике развития, которая есть. Тем не менее, те кредиты, которые выдаются сейчас, примерно на 98% - это кредитование покупки вторичного рынка жилой недвижимости. Тогда как на первичном рынке жилой недвижимости применяются достаточно архаичные, если можно так сказать, инструменты финансирования. Ипотечное кредитование на этапе строительства жилья применить очень сложно, как таковой недвижимости с юридической точки зрения нет.

Необходимо отметить, что в рассмотренных ранее схемах кредитования и в других существующих схемах кредитования жилой недвижимости кредиты не являются юридически ипотечными кредитами, а кредитная программа чаще всего делится на 2 этапа. Первый короткий этап – на этапе строительства и, как правило, под более высокий процент, и второй уже длинный этап – реоформление этого кредита в ипотечный с снижением процентной ставки. И в целом участников этого рынка кредитования не так много.

В настоящее время люди финансируют строительство жилья, используя различные средства. Как правило, это договоры о долевом участии в строительстве. Строительные организации предлагают разнообразные схемы долевого участия (оплату по мере строительства объекта, оплату с зачетом имеющегося жилья), позволяющие снизить единовременные расходы покупателя. В общем виде схема предполагает наличие следующих участников: застройщик (в некоторых условиях инвестор), подрядчики, дольщики.

Застройщиком является лицо, которому предоставлен земельный участок для строительства жилых домов в соответствии с распоряжением главы региона, решением инвестиционно-тендерной комиссии администрации региона, инвестиционным договором с соответствующим комитетом. Застройщик может совмещать в себе функции инвестора и подрядчика. Основными дольщиками являются физические лица. С 1995 г. на их долю, по данным городского бюро по регистрации прав на недвижимость, в жилищной сфере приходится около 85% общего объема финансирования. Оборот рынка долевого участия в Санкт-Петербурге составляет 425 млн. у.е (2002г.); суммарная емкость рынка - около 1, 147 млрд. у.е. При этом по оценке ряда специалистов реальный потенциал годового оборота данного рынка может приближаться к 1,4 – 1,6 млрд. у.е.

В Санкт-Петербурге действует более 50 строительных организаций, занимающихся строительством на долевых началах: “Невский синдикат”, “ЛенСпецСму”, ЗАО “Мицар”, агентство недвижимости “ Уни-Стрим Инвест ” и др.

Застройщик принимает на себя обязательства по финансированию жилищного строительства (на всех этапах) или реконструкции за счет собственных и привлеченных средств (например, средств коммерческого банка), обеспечению завершения строительства к определенному сроку и передаче дольщикам квартир в соответствии с договором в течение определенного периода времени с момента подписания акта Государственной приемочной комиссией.

Взаимоотношения участников долевого строительства регулируются не законом, а договором. Использование не указанного в ГК РФ договора о долевом участии в строительстве лишает стороны возможности опереться на действующее законодательство РФ и заставляет полагаться исключительно на текст договора и общие нормы ГК РФ. Вопрос правовой основы договора долевого участия в строительстве каждый раз решается судом при возникновении конфликтных ситуаций. Чтобы регулирование долевого

строительства можно было осуществлять на законодательном уровне, в настоящее время в России идет работа над двумя законопроектами: “О защите прав дольщика” и “О защите прав и законных интересов граждан и их объединений, вкладывающих средства в строительство и приобретение жилья”. Таким образом, договор долевого участия в строительстве является принципиально важным и обязательным документом, который регламентирует отношения между участниками схемы финансирования недвижимости. Без данного договора, который заключается в письменной форме, впоследствии невозможно оформить право собственности на квартиру.

Преимущества долевого строительства состоят в следующем:

- поэтапная оплата (рассрочка платежей);
- индексирование (с ростом затрат на строительство) только остаточной стоимости строительства по договору;
- затраты на приобретение квартиры при долевом участии обычно ниже рыночной стоимости такой же квартиры на 10-20%.

К недостаткам долевого строительства относятся:

1. Отсутствие регистрации договоров долевого строительства
2. Непрозрачные условия как юридические, так и экономические, что может привести к частичной потере вложенных денежных средств в строительство жилого дома и получение квартиры в связи с банкротством организации, заключившей с покупателем договор долевого участия в строительстве. В частности, в Санкт-Петербурге широко известно банкротство таких организаций, осуществляющих долевое строительство, как “Виадук”, “Росглавматериалы”.

По окончании срока договора квартира может быть не того качества, которое ожидалось покупателем. Примером в этой области могут являться претензии самих дольщиков – судебные дела, возбужденные против ДСК-3 (г. Санкт-Петербург) из-за низкого качества панельных домов серии 600.11.

На российском рынке недвижимости можно выделить два основных варианта долевого участия в строительстве:

1. Долевое участие с поэтапной оплатой:

- за дольщиком закрепляется конкретная квартира (с указанием площади) в строящемся жилом доме (с указанием местоположения);
- утверждается индивидуальный график оплаты стоимости квартиры с учетом инфляции, а также возможностей и пожеланий дольщика;
- в оговоренные сроки с момента подписания договора долевого участия в строительстве по начальной стоимости 1 м<sup>2</sup> оплачивается первый взнос;
- оставшаяся часть общей площади квартиры оплачивается поэтапно по графику с индексацией стоимости 1 м<sup>2</sup> на момент каждого платежа с учетом цен, действующих в строительной отрасли (каждым взносом оплачивается определенное количество м<sup>2</sup> общей

площади квартиры); по окончании строительства производится окончательный расчет исходя из действительной площади передаваемой доли квартиры.

В последнее время некоторые субъекты первичного рынка жилых объектов недвижимости Санкт-Петербурга стали предлагать варианты долговременных рассрочек – от 1 до 5 лет. Сумма, на которую предоставляется рассрочка, составляет в среднем 30-50% стоимости жилья.

По данной схеме дольщик имеет возможность приобрести квартиру по минимальной цене, установленной строителем, без наценок посредников, т.е. без участия третьих лиц. Другая сторона (застройщик, подрядчик) таким образом решает проблемы обеспечения ликвидности построенных жилых домов и соответственно занимает определенное место на строительном рынке. При этом сохраняется право собственности на каждую квартиру до окончательного расчета по ней с покупателем.

## 2. Долевое участие с зачетом имеющегося жилья.

В Санкт-Петербурге такая схема долевого строительства производится с участием банка на следующих условиях:

- срок кредита покупателю не превышает 5 лет;
- процентная ставка кредита банка колеблется от 15 до 30% годовых.

При способности выполнить данные условия, а также в случае, если банк оценивает покупателя квартиры как надежного, заключается трехсторонний договор долевого участия между дольщиком, застройщиком (подрядчиком, инвестором) и банком. Чтобы по возможности ликвидировать недостатки долевого строительства, применяются различные страховые схемы, позволяющие дольщикам страховать возможные риски.

Риски дольщиков, которые подлежат страхованию, делятся на четыре основные группы:

1. Сроков строительства. Практика показывает, что в 90% сделок долевого участия строительство жилых домов завершается, но позднее срока, указанного в договоре.
2. Качества строительства. В схемах долевого участия эти риски высоки в связи с тем, что дольщик приобретает квартиру в слепую.
3. Документальные и нормативно-правовые. Перед заключением договора долевого участия в строительстве следует проверить наличие таких документов, как распоряжение губернатора о предоставлении земельного участка для строительства, инвестиционный договор с соответствующим комитетом, договор аренды земельного участка.

В ряде случаев возникает риск “двойной продажи”, когда квартира покупается путем переуступки прав третьим лицам.

Страхование, однако, имеет, свои недостатки (распространение на проекты ограниченного круга компаний, преимущественная ориентация на дорогие квартиры, увеличение цены сделки в среднем на 2-5%), поэтому не является 100%-м гарантом. В связи с этим главным способом, который позволяет дольщикам защитить интересы и минимизировать собственные риски, следует считать способность самостоятельно или привлечением

сторонних организаций собирать и грамотно анализировать информацию по предлагаемым сделкам долевого участия в строительстве.