
СОВРЕМЕННЫЙ И ПЕРСПЕКТИВНЫЙ СПЕКТР СХЕМ И МЕХАНИЗМОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В РОССИИ

Сафонова Наталия Александровна¹, канд. экон. наук, доц.
Тинякова Виктория Ивановна², д-р экон. наук, проф.

¹Воронежский филиал Государственного университета морского и речного флота имени адмирала С.О. Макарова; Ленинский пр-т, д.174Л, Воронеж, Россия, 394033; e-mail: vfspquvk@mail.ru

²Российский государственный аграрный университет – МСХА имени К.А. Тимирязева, ул. Тимирязевская, 49, Москва, Россия, 127550; e-mail: tviktoria@yandex.ru

Цель: статья посвящена обсуждению разработанных к настоящему времени схем и механизмов финансирования рынка жилой недвижимости, при этом особое внимание уделяется тем из них, которые получили наибольшее развитие в России и за рубежом. *Обсуждение:* рассматриваются два механизма: механизм финансирования застройщиков и механизм финансирования покупателей. Указываются преимущества и недостатки каждой схемы, реализация которой предусмотрена рамками того или иного механизма. *Результаты:* определены наиболее перспективные схемы финансирования рынка жилой недвижимости, а также необходимые условия для их развития.

Ключевые слова: финансовые схемы, финансовые механизмы, кредитование.

Нормальное функционирование и развитие рынка недвижимости в каждом регионе, в каждой стране зависит от уровня его финансирования. К настоящему моменту времени разработаны определенные механизмы и схемы финансирования рынка жилой недвижимости [10]. Прежде чем перейти к обсуждению проблемы финансирования в нашей стране, обратимся к опыту европейских стран с наиболее развитыми рынками жилой недвижимости и выясним, какие схемы и механизмы являются наиболее распространенными.

1. Великобритания. Рынок жилой недвижимости в значительной мере финансируется за счет ипотечных кредитов. Ипотечная ставка определяется Центробанком Великобритании, средний срок кредита составляет 25 лет, обязательное требование: минимум 5% наличного залога при покупке недвижимости.

2. Чехия. Более половины населения государства использует строи-

беркассы. Гражданину нужно накопить около 40% от стоимости жилья, а остальные средства выделяет стройсберкасса. Ссуда выдается на срок 10-20 лет под 3-5% годовых.

3. Франция. Основная масса населения берёт ипотечные кредиты. Минимальный размер кредита: 75 тыс. евро. Срок: 7-25 лет. Ставка: 2,75%.

4. Испания. Ипотечный кредит чаще всего предоставляется, если уже накоплена сумма на половину стоимости жилья. Срок кредита: 10-20 лет. Ставка: 4-6%.

5. Израиль. Обычно предоставляется ипотечный кредит в размере 70% от стоимости недвижимости. Ставка по ипотеке: 5,2%. В среднем срок кредита составляет 15 лет [7, 11].

Таким образом, наиболее популярными схемами финансирования покупателей являются ипотечный кредит и стройсберкассы.

Кроме механизма финансирования покупателей, существует механизм финансирования застройщиков.

Подобное разделение – на застройщиков и покупателей – связано с тем, что развитие рынка недвижимости через его финансирование возможно двумя путями: 1) финансированием застройщиков, что приведет к строительству более доступного по цене жилья; 2) финансированием покупателей, которым предоставляются средства на покупку недвижимости.

Механизм финансирования застройщиков включает в себя определенные схемы, а именно:

1) Открытие кредитной линии. Многие застройщики обращаются напрямую в банк для получения средств на строительство. Банки-кредиторы открывают застройщику кредитную линию и контролируют процесс возведения жилья. Кроме того, банки предлагают покупателям недвижимости, которая построена с участием их капитала, более привлекательные процентные ставки по ипотеке.

2) Схема долевого участия. Наиболее распространенный способ привлечения застройщиком денежных средств. Застройщик привлекает финансы, когда объект недвижимости ещё строится и, тем самым, покупатель финансирует строительство. Застройщик получает практически бесплатный кредит, а покупатель приобретает недвижимость по более низкой цене, так как объект еще не построен. Данная схема привлечения средств наиболее распространена и контролируется Федеральным законом ФЗ-214. Кроме того, все договора регистрируются в государственных учреждениях, что делает крайне затруднительным возможность махинаций [1].

3) Схема соинвестирования. По данной схеме покупатель становится соинвестором застройщика, и схема попадает под действие Федерального закона «Об инвестиционной деятельности...». Преимуществом схемы для застройщика является то, что есть возможность привлечь финансирование еще до стадии получения всех разрешительных документов [6].

4) Схема переуступки прав требования. Подобная схема применяется, когда происходит перепродажа недвижимости в еще недостроенном объекте по договору долевого участия, заключенному ранее. Застройщики на ранних стадиях строительства привлекают дольщиков, которые вкладывают средства не с целью приобретения конкретной квартиры, а с целью инвестиций. В дальнейшем они продают данные квартиры по более высокой цене с помощью застройщика.

5) Вексельная схема. По вексельной схеме покупатель приобретает не квартиру в строящемся доме, а обязательство застройщика её передать. При этом, если застройщик не сможет выполнить обязательство, покупатель получает обратно свои средства. Схема удобна для застройщика тем, что возможно привлечение финансирования без наличия ряда документов.

6) Схема предварительной купли-продажи. Застройщик заключает предварительный договор купли-продажи, в котором обязуется в дальнейшем заключить договор о долевом участии. В договоре прописываются основные характеристики недвижимости, срок заключения договора и на его основании оплачивается полная стоимость квартиры. Преимущества для застройщика в том, что он может изменять стоимость квартиры и отказаться от выполнения обязательств договора. При этом преимущества для застройщика становятся недостатками для покупателей. В отдельных случаях может являться мошеннической схемой.

7) Жилищно-строительный кооператив (ЖСК). ЖСК предоставляет для застройщика менее жесткие рамки, чем долевое участие. Взносы в ЖСК, уплачиваемые покупателем, не облагаются налогом. Кроме того, права вступивших в ЖСК регламентируются уставом ЖСК. Устав ЖСК разрабатывается самой строительной компанией, поэтому её интересы он защищает в большей степени.

8) Жилищный сертификат. Застройщик выпускает жилищный сертификат для привлечения финансовых средств покупателей. Жилищный сертификат выпускается на определенный проект. Застройщик должен иметь все документы по проекту, как и при долевом строительстве. Жилищный сертификат, как ценная бумага, имеет номинальную стоимость, и её реальная стоимость может изменяться в широком диапазоне, при этом нигде не фиксируется: какая именно квартира приобретается. Жилищные сертификаты освобождаются от оплаты НДС [8].

Рассмотрим подробнее наиболее распространенные схемы в механизме финансирования застройщиков. Застройщики используют кредитные деньги банков, используя кредитные линии. Застройщики получают невысокие проценты, поскольку каждая кредитная линия открывается на большие проекты. В дальнейшем банки, которые кредитуют застройщиков, получают преимущество по выдаче ипотеки, так как предлагают более низкие проценты покупателям. Динамика объемов кредитования застройщиков банками представлена на рис. 1.

Анализ диаграммы на рис. 1 показывает, что каждый год объем кредитов был больше, чем предыдущий. Рост по годам составил: 2010 г. – 30,3%, 2011 г. – 38,4%, 2012 г.– 19,6%, 2013 г. – 30,1% относительно предыдущего. По данным виден стабильный рост выдаваемых кредитов, а, следовательно, финансирование застройщиков с 2009 г. по 2013 г. стабильно увеличивалось.

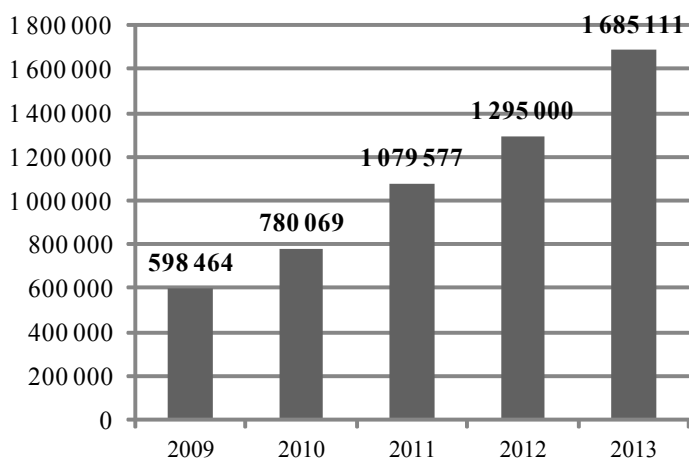


Рис. 1. Динамика объемов кредитов, выданных застройщикам банками по годам в период с 2009 по 2013 гг., млн руб.

Следующей наиболее распространенной схемой финансирования застройщика является заключение договоров долевого участия (ДДУ) с покупателями. По статистике в Москве и области по договорам долевого участия привлекается около 70% средств населения.

Другой распространенной схемой является реализация квартир через жилищно-строительные кооперативы. ЖСК распространены среди застройщиков из-за возможности предоставления не всей необходимой документации, а также снижения налоговой нагрузки, поскольку по договору ЖСК не уплачивается ряд налогов. ЖСК – это не отдельная компания, она либо косвенно принадлежит застройщику, либо им создается.

Ряд схем финансирования застройщика являются «серыми схемами», которые не гарантируют строительство квартиры, в частности получения какой-либо конкретной [9]. Кроме того, в некоторых схемах высокая степень риска мошенничества с продажей квартиры нескольким владельцам одновременно. Поэтому ниже представлен список наиболее рискованных схем с точки зрения юридической чистоты:

- вексельная схема;
- схема соинвестирования;
- предварительный договор купли-продажи;
- жилищный сертификат.

Вторым возможным механизмом финансирования рынка недвижимости является механизм финансирования покупателей. При финан-

сировании покупателя он самостоятельно выбирает наиболее привлекательный объект недвижимости: по цене, по качеству, по социальной инфраструктуре. Подобный выбор создаёт конкуренцию между застройщиками, которые вынуждены создавать более качественные объекты недвижимости и предлагать более лояльные цены. Кроме того, через финансирование покупателей возможно регулирование рынка жилой недвижимости.

Механизм финансирования покупателей на рынке жилой недвижимости в России включает несколько наиболее распространенных схем:

1) Рассрочка. Это один из вариантов финансирования покупателей продавцами, когда покупатель вносит первоначально часть суммы, а оставшаяся сумма – в течение определенного срока. Срок обычно составляет один год и реже – более одного года. В случае рассрочки отсутствуют проценты, и оставшаяся сумма делится поровну на периоды.

2) Ипотечное кредитование. Кредитование жилья в России является наиболее популярной формой финансирования покупателей на рынке жилья. Банки предлагают кредиты для покупки квартиры как на первичном, так и на вторичном рынке. Особым спросом пользуется сочетание приобретения строящегося жилья, т.е. заключение договора долевого участия с использованием собственных и заемных средств. Ипотека популярна из-за надежности и юридической чистоты схемы приобретения. Кроме того, недвижимость будет принадлежать банку, поэтому он досконально проверяет её перед приобретением.

3) Аренда с выкупом. Подобная схема предполагает внесение арендных платежей, часть из которых идет на выкуп недвижимости. Выкупная цена квартиры определяется на основе рынка и с учётом возможного будущего удорожания. Схема аренды с выкупом интересна для покупателей, которые не имеют возможности внести первоначальный взнос. Если покупатель в какой-либо момент не сможет вносить платежи, то договор будет расторгнут, и покупателю возвратят сумму средств, которые уплачены в счет выкупа квартиры. Однако покупателю не возвратят сумму уплаченных арендных платежей [2].

4) Жилищные накопительные кооперативы. По данной схеме покупатель может приобрести недвижимость, если накопил в ЖНК более 50% средств на квартиру. Основная схема работы ЖНК похожа на схему работы кассы взаимопомощи. После накопления 50% участнику ЖНК выдаётся займ на другую половину квартиры. При этом проценты в ЖНК достаточно низкие. Однако, участник ЖНК каждый год оплачивает членские взносы и единовременный при вступлении.

5) Строительные сберкассы. Схема стройсберкасс похожа на ЖНК, но при этом в России подобную схему планируют увязать с банками. Сейчас Сбербанк запустил пилотный проект, по которому он принимает средства у населения под 2% и после достижения 30-50% от стоимости квартиры

выдаёт средства под 7%. При этом в Краснодаре вложенные средства субсидирует бюджет Краснодарского края.

6) Участие в федеральных и городских программах. В России существует ряд федеральных и городских программ, по которым отдельные категории граждан могут получить жильё, финансирование покупки части жилья, а также снизить проценты по ипотечным кредитам.

7) Государственные жилищные сертификаты. Отдельная программа для граждан-военнослужащих, которые не имеют собственного жилого помещения для проживания. Жилищный сертификат определенной стоимости выдаётся военным и с помощью него приобретается недвижимость. При этом военнослужащие могут добавлять личные средства.

Рассмотрим подробнее наиболее распространенные из них. Ипотечное кредитование является лидером среди других схем финансирования покупателей. При этом объемы ипотеки с каждым годом растут. Динамика объемов выдачи ипотеки представлена на рис. 2.

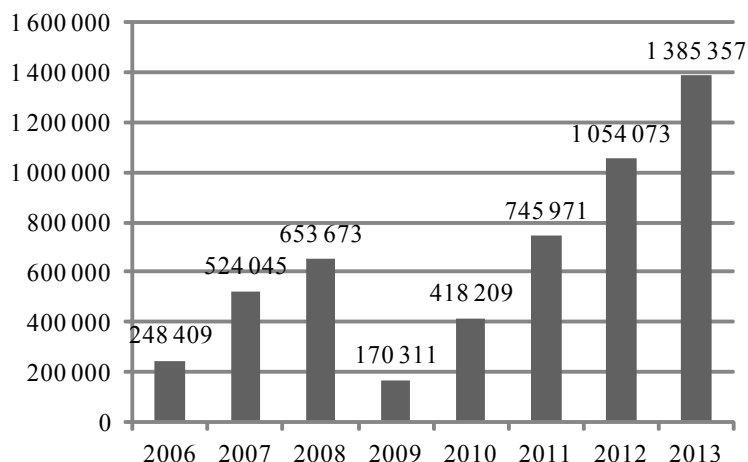


Рис. 2. Динамика выдачи ипотечных кредитов по годам в период с 2006 по 2013 гг., млн руб.

Диаграмма на рис. 2 показывает, что ипотечное кредитование растет быстрыми темпами, следовательно, инструмент достаточно эффективный.

Другой распространенный вид финансирования покупателей – это рассрочка от застройщиков. Рассрочка на длительный срок, более одного года, предоставляется в проектах бизнес-класса и элитных проектах. Рассрочка пользуется популярностью из-за отсутствия дополнительных платежей и переплат. Застройщики используют данную схему в случае низкого уровня продаж.

Каждая схема в механизмах финансирования имеют свои преимущества и недостатки. «Плюсы» и «минусы» от применения той или иной схемы по-разному влияют на покупателей и застройщиков. В таблице представлены преимущества и недостатки каждой из схем с точки зрения застройщиков и с точки зрения покупателей жилой недвижимости.

**Преимущества и недостатки современных схем финансирования рынка
жилой недвижимости**

Схема финансирования	Застройщик		Покупатель	
	Преимущества	Недостатки	Преимущества	Недостатки
Долевое участие	Дополнительное финансирование на этапе строительства	Необходимость наличия разрешительной документации	Информационная открытость, надежность, наличие документов, законность сделки, сроки и качество строительства	Более высокая цена объекта недвижимости
Соинвестирование	Получение средств на начальном этапе, отсутствие необходимости в документации, снижение налоговой нагрузки	Повышенное внимание от регулирующих органов, недоверие покупателей	Регулирование законодательством, конкретный объект, инвестор может забрать свои средства	Строительство квартиры зависит не только от застройщика, при неплатежеспособности инвестор может потерять средства
Приобретение векселя	Получение средств на начальном этапе, отсутствие необходимости в документации, снижение налоговой нагрузки	Повышенное внимание от регулирующих органов, недоверие покупателей	Приобретение квартиры по цене ниже рыночной	Вексель представляет обязательство только передать квартиру, сложность возврата вложенных средств.
Предварительная купля-продажа	Получение средств на начальном этапе, отсутствие необходимости в документации	Повышенное внимание от регулирующих органов, недоверие покупателей	Приобретение квартиры по цене ниже рыночной, на начальном этапе	Возможность приобретения одной квартиры разными покупателями, низкий уровень законности сделки
Переуступка прав требований	Продажа недвижимости на начальном этапе инвесторам и получение средств для строительства	Недополученная часть прибыли из-за ранней продажи по сниженной цене	Приобретение квартиры, которая официально у застройщика не продается	Необходимость погашения долгов предыдущих дольщиков
Открытие кредитной линии в банке	Получение необходимого капитала для реализации проекта	Высокие проценты по кредитным линиям	-	-
Жилищный сертификат	Получение необходимого капитала для реализации проекта	Сбор разрешительной документации, необходимость приобретения земли, регистрация ценной бумаги	Удобный инструмент для инвестирования	Возможно сильное изменение цены сертификата, обесценение, не закреплена конкретная квартира
ЖСК	Получение необходимого капитала для реализации проекта	Необходимость наличия разрешительной документации, расходы на ЖСК	Приобретение недвижимости по более низкой цене, возможность влияния на ЖСК	Возможность дополнительных взносов, покрытие убытков ЖСК, сложности с возвратом средств

Схема финансирования	Застройщик		Покупатель	
	Преимущества	Недостатки	Преимущества	Недостатки
ЖНК	Получение дополнительного финансирования вне зависимости от текущей реализации проектов	Дополнительная документация на ЖНК, риск разорения, наличие разрешительной документации	Низкая стоимость кредита, возможность приобретения квартиры при наличии только 50%, нет обязательства иметь высокие доходы	Высокий риск: застройщик может обанкротиться и средства не вернуть
Стройсберкасссы	-	-	Возможность участия государства как субсидирование, отсутствие подтверждения дохода, ограничений по возрасту	Низкий процент по вкладу, опасность резкого роста недвижимости, инфляция обесценивает средства
Аренда с выкупом	-	-	Отсутствие первоначальных взносов, отсутствие ограничений по возрасту, гражданству, доходу	Более высокие платежи по сравнению с ипотекой, в случае расторжения – получение только суммы уплаченной за выкуп
Рассрочка	У покупателей подобные проекты пользуются большим спросом	Потеря части прибыли	Получение беспроцентного кредита на ограниченный непродолжительный срок	Рассрочка чаще всего уже включена в стоимость жилья
Государственные программы и жилищные сертификаты	Более высокий спрос и уровень продаж	-	Жильё становится доступным для малообеспеченных слоёв населения и отдельных категорий граждан	Ограничение по вступлению в программу, коррупционная составляющая

Каждая схема имеет свои преимущества и недостатки. Однако наиболее перспективной схемой в России является ипотечное кредитование. Ипотечное кредитование еще долгое время будет оставаться в лидерах при условии приемлемых процентных ставок и лояльных условий для покупателей. Другими схемами, которые могут получить развитие, являются стройсберкасссы и ЖНК при условии строго регулирования со стороны государства. Большую роль в популяризации других схем финансирования и активизации рынка жилой недвижимости в современных условиях информатизации общества может играть Интернет [3-5].

Список источников

1. Горшков Р., Дикарева В. *Формирование рынка доступного жилья в России*. Москва, Изд-во Ассоциации строительных вузов, 2013.

2. Доходные дома как ипотека. Газета.RU. Доступно: http://www.gazeta.ru/realty /2014/02/12_a_5902713.shtml. (дата обращения: 10.07.2014)

3. Лавриненко Я.Б. Интернет как эффективная среда продвижения объектов недвижимости. *Современная экономика: проблемы и решения*, 2011, no. 12(24), с. 143-151.
4. Лавриненко Я.Б., Тинякова В.И. Повышение конверсии веб-сайтов как способ снижения рекламных расходов агентств недвижимости. *Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета*, 2013, no. 2, с. 58-63.
5. Лавриненко Я.Б., Тинякова В.И. Сеть Интернет как канал рекламы для продвижения объектов недвижимости и сопутствующих услуг. *Маркетинг в России и за рубежом*, 2014, no. 3, с. 125-131.
6. Сравнение источников финансирования. Зарубежная ипотека. Доступно: http://rucountry.ru/note/zarubegnaya_ipoteka_48229.html. (дата обращения: 09.07.2014)
7. Схемы долевого строительства. Индикаторы рынка недвижимости. Доступно: <http://www.irn.ru/articles/11945.html>. (дата обращения: 10.07.2014)
8. Тинякова В.И. Проблемные аспекты жилищного кредитования в России. *Современная экономика: проблемы и решения*, 2013, no. 11, с. 157-164.
9. Тинякова В.И. Проблемы внедрения инноваций в строительном производстве: зарубежный и отечественный опыт их решения. *Современная экономика: проблемы и решения*, 2013, no. 4(40), с. 66-72.
10. Epstein, E.J. *The Hollywood Economist 2.0: The Hidden Financial Reality Behind the Movies*. Melville House, 2012.

MODERN AND FORECAST RANGE SCHEMES AND MECHANISMS OF MARKET FINANCING RESIDENTIAL REAL ESTATE IN RUSSIA

Safonova Natalia Aleksandrovna¹, Cand. Sc. (Econ.), Assoc. Prof.
Tiniakova Viktoria Ivanovna², Dr. Sc. (Econ.), Prof.

¹Admiral Makarov State University of Maritime and Inland Shipping (Voronezh branch);
Leninskii av., 174L, Voronezh, Russia, 394033; e-mail: vfspquvk@mail.ru

²Russian Timiryazev State Agrarian University, Timiriazevskaia st., 49, Moscow, Russia,
127550; e-mail: tviktoria@yandex.ru

Purpose: the article is devoted to the discussion developed current schemes and mechanisms for financing residential real estate market, with particular attention paid to those who have received the greatest development in Russia and abroad. *Discussion:* we consider two mechanisms: the mechanism of financing real estate developers and the financial mechanism buyers. We Indicated the advantages and disadvantages of each scheme, which provides a framework for the implementation of a mechanism. *Results:* the most promising schemes of financing residential real estate market, as well as the necessary conditions for their development are determined.

Keywords: financial schemes, financial instruments, credit.

References

1. Gorshkov R., Dikareva V. *Formirovanie rynka dostupnogo zhil'ia v Rossii*. Moscow, Izd-vo Assotsiatsii stroitel'nykh vuzov, 2013.
2. Dokhodnye doma kak ipoteka. Gazeta. RU. Available at: http://www.gazeta.ru/realty/2014/02/12_a_5902713.shtml. (accessed: 10.07.2014)
3. Lavrinenko Ia.B. Internet kak effektivnaia sreda prodvizheniia ob"ektov nedvizhimosti. *Sovremennaia ekonomika: problemy i resheniia*, 2011, no. 12(24), pp. 143-151.
4. Lavrinenko Ia.B., Tiniakova V.I. Povyshenie konversii veb-saitov kak sposob snizheniia reklamnykh raskhodov agentstv nedvizhimosti. *Vestnik Saratovskogo gosudarstvennogo sotsial'no-ekonomicheskogo universiteta*, 2013, no. 2, pp. 58-63.
5. Lavrinenko Ia.B., Tiniakova V.I. Set' internet kak kanal reklamy dlia prodvizheniia ob"ektov nedvizhimosti i sopushtvuiushchikh uslug. *Marketing v Rossii i za rubezhom*, 2014, no. 3, pp. 125-131.
6. Sravnenie istochnikov finansirovaniia Zarubezhnaia ipoteka. Available at: http://rucountry.ru/note/zarubegnaya_ipoteka_48229.html. (accessed: 09.07.2014)
7. Ckhemy dolevogo stroitel'stva. Indikatory rynka nedvizhimosti. Available at: <http://www.irm.ru/articles/11945.html>. (accessed: 10.07.2014)
8. Tiniakova V.I. Problemnye aspekty zhilishchnogo kreditovaniia v Rossii. *Sovre-*

mennaia ekonomika: problemy i resheniia, 2013, no. 11, pp. 157-164.

9. Tiniakova V.I. Problemy vnedreniia innovatsii v stroitel'nom proizvodstve: zarubezhnyi i otechestvennyi opyt ikh resheniia. *Sovremennaia ekonomika:*

problemy i resheniia, 2013, no. 4(40), pp. 66-72.

10. Epstein, E.J. *The Hollywood Economist 2.0: The Hidden Financial Reality Behind the Movies*. Melville House, 2012.