**СОДЕРЖАНИЕ**

Виды строительства жилья в России 2

Функции строительства жилья в России 9

Долевое строительство и продажа жилья "в рассрочку" 20

Система стройсбережений и жилищные сберегательные программы 21

Региональные программы с использованием ресурсов местных бюджетов 23

## Виды строительства жилья в России

Сегодня жилищный фонд в России составляет почти три миллиарда квадратных метров. Оборот и эксплуатация всего этого огромного хозяйства уже давно осуществляются на рыночных условиях. Почти 70 процентов жилой площади находится в частной собственности. Частный капитал занят в более чем 90 процентах строительных организаций страны. Причем строительство жилых домов финансируется преимущественно за счет инвестиций самих граждан, которые, кстати, несут и основные коммерческие риски.

На конец 2004 года средняя цена продажи жилья составила около 20 тысяч рублей за один квадратный метр. И это при средней фактической стоимости строительства в 9700 рублей. Средняя цена превышает себестоимость больше чем в два раза. Очевидно, что приобретение жилья, несмотря на наличие института ипотеки, в значительной мере все еще остается привилегией состоятельных граждан.

В этой связи нашей ключевой задачей является формирование в стране масштабного рынка доступного жилья. Это значит, что должны быть созданы такие правовые, финансово-экономические и организационные условия, которые помогли бы большинству российских семей самостоятельно приобрести жилье, отвечающее их финансовым возможностям и личным представлениям о комфорте. Кроме того, они должны иметь возможность приобрести его там, где проживание отвечает интересам их работы, учебы и, в целом, их жизненным планам. Это крайне важно и для государства. Подвижность населения в современных условиях, в условиях современной экономики - одно из ключевых условий эффективного развития.

С 1 октября текущего года собственники земли, муниципалитеты, будут представлять стройплощадки только через открытые аукционы. Эта система новая, поэтому просил бы провести ее отработку заблаговременно, с тем чтобы никаких сбоев не было. Задача здесь - демонополизировать строительный рынок и открыть его для эффективных застройщиков. Крайне важная задача, и ее без законодательных региональных властей, без губернаторов не решить - просто невозможно. Уже к 2010 году необходимо обеспечить объем годового жилищного строительства в 70 - 80 миллионов квадратных метров.

Коренные изменения в жилищной политике востребованы сегодня как обществом, так и властью, и идет постепенное наращивание объемов строительства жилья и освоения современных строительных технологий. Однако годовой объем строительства жилья составляет лишь половину из того, что вводилось в конце 80-х годов. Это одна из главных причин высокой стоимости квартир, и цены в прошлом году выросли по сравнению с 2003 годом на 27,5 процента, а в 2003 году по сравнению с 2002 - тоже на 26 процентов. Вот общий рост цен за последние только два года.

Причем более 50 процентов вводимой в России жилой площади приходится на десять промышленно развитых регионов. Государственная поддержка из федерального центра снижается. И если в 2001 году ее доля составляла 3,6 процента в объеме введенного жилья, то в 2004 году - уже около двух процентов.

В 2004 году ликвидированы непригодные для проживания дома площадью 299,5 тысяч квадратных метров. Это 0,32 процента от того, что мы имеем. Переселено 21,5 тысячи человек. Если мы таким образом будем заниматься расселением ветхого аварийного жилья, нам просто-напросто понадобится более 180 лет. Но в тоже время ветхий аварийных фонд имеет тенденцию удваиваться в стране каждые пять лет. Сейчас он составляет более 90 миллионов квадратных метров, и в нем проживает пять миллионов человек.

В стране слабо используются и механизмы ипотечного кредитования граждан. В прошлом году выдано всего 46 тысяч ипотечных кредитов, по ипотечным схемам жилье строилось только в 24 субъектах Российской Федерации. При этом все виды жилищных кредитов России, по оценке экспертов, составляют менее одного процента внутреннего валового продукта.

Первое. Несмотря на остроту жилищных и жилищно-коммунальных проблем, роль государства в их решении пока недостаточна. В рамках действующих программ и направлений, которые у нас есть сегодня, а также крайне ограниченной ресурсной базы ситуация не претерпит существенных изменений.

Второе. Обновление жилищного фонда и повышение доступности жилья сдерживается совершенно недостаточными объемами строительства, высокими ценами на жилье, низкой покупательной способностью населения.

Третье. Объемы ипотечного кредитования не могут быть значительно увеличены.

Доступность жилья - очень болезненная проблема. Если ее не смягчить, она останется серьезным тормозом экономического роста и более того, источником социальной напряженности в обществе. По мнению рабочей группы, надо предпринять серьезный прорывна государственном уровне, осуществить ряд больших и эффективных шагов по решению проблемы доступности жилья в России и по реализации тех задач, которые Вы поставили в своем выступлении. Это предлагается сделать в рамках приоритетного, действительно национального проекта "Доступное и комфортное жилье - гражданам России".

До 2010 года предлагается вдвое увеличить объемы вводимого жилья. Одним из механизмов достижения этой цели должна стать разработка и реализация новой редакции федеральной целевой программы "Жилище" с включением в нее подпрограмм, обеспечивающих подготовку земельных участков под строительство жилья и затем их продажу на конкурсной основе, о чем уже сегодня шел разговор, развитие ипотечного кредитования, ликвидация ветхого и аварийного жилищного фонда, предоставление жилья отдельным категориям граждан, перед которыми имеются государственные обязательства, реформирование и модернизация жилищно-коммунального комплекса. На наш взгляд, это расширит рамки вовлеченных в программу "Жилище" групп населения и предоставит им возможность использовать для решения своих жилищных проблем защищенный государственный механизм. Будут созданы инструменты привлечения внебюджетных средств и непосредственного вовлечения в реализацию государственной жилищной политики бизнес-структур и частного капитала.

Среди таких инструментов: подготовка земельных участков под строительство жилья на условиях софинансирования бюджетами всех уровней и частными инвесторами. В этот процесс, на наш взгляд, должны также активно включиться банки и другие финансовые институты, для чего предлагается реализовать ряд нормативно-правовых мер, которые помогут снизить финансовые риски. К примеру, надо ускорить принятие закона о Стройсберкассе, внесенного в Государственную Думу еще (по той информации, которую я имею) в 2002 году.

Проект предполагает в рамках программы "Жилище" увеличение количества выдаваемых отечественных кредитов.

Действительно, та задача, которую ставит Президент России Владимир Владимирович Путин, - до 1 миллиона в год в 2010 году - это возможно при ускоренном развитии ипотечных агентств, ссуды сберегательных касс и вовлечения предприятий-работодателей в решение жилищных вопросов работающих.

Сейчас доля отраслевых и корпоративных ипотечных программ составляет всего 0,4 процента.

К 2010 году, предлагается построить 400 миллионов квадратных метров жилых домов. Это даст прибавку к тому, что мы имеем, в 15 процентов существующих фондов жилья и окажет положительное воздействие на стабилизацию цен и, безусловно, обеспечит сбалансированность спроса и предложения. Ежегодный объем вводимого жилья должен достичь 80 миллионов квадратных метров, или 0,5 квадратных метра на человека - сегодня мы имеем 0,25 квадратных метра на человека.

Становление первичного рынка ипотечного кредитования в период 2002 - 2004 годов у нас уже как бы прошло. И если у нас их совсем не было в первое время, то сейчас ипотечные кредиты появились, их становится все больше, и с 3,6 миллиардов рублей этот рынок в 2002 году вырос до девяти с половиной миллиардов и до 30 миллиардов рублей в 2004 году. То есть, вы видите, рост достаточно существенный.

По различным данным, в год банковская система выдает от 30 до 40 тысяч кредитов ипотечных сегодня. Но понятно, что это очень мало по сравнению с другими странами. И вот та цель, которая обозначена в докладе, - миллион ипотечных кредитов к 2010 году - на наш взгляд, является целью достижимой. И мы должны свои программы таким образом построить и такие меры предложить, чтобы эта цель была в конечном итоге достигнута к 2010 году.

В чем заключается главная проблема? Она заключается в дисбалансе между спросом на длинные дешевые кредиты и предложениями банков коротких, по сути, и дорогих кредитов, то, что есть сегодня. На решение данной проблемы и направлена концепция развития системы рефинансирования ипотечных кредитов в России, разработанная Минэкономразвития и сейчас проходящая окончательное согласование в Правительстве.

Роль государства в развитии рынка ипотечного кредитования заключается не только в совершенствовании законодательной базы - это в основном уже сделано, - позволяющей обеспечить надежную защиту инвесторов, но и в предоставлении государственной поддержки в виде прямых инвестиций и государственных гарантий для обеспечения притока долгосрочных и максимально дешевых средств частных консервативных инвесторов в сектор ипотеки, а также для покрытия дополнительных рисков, в том числе возникающих в связи с несоответствием сроков привлечения ресурсов на финансовом рынке и сроков, на которые предоставляются ипотечные кредиты.

Ключевая роль в формировании общероссийской системы рефинансирования ипотечных жилищных кредитов и рынка ипотечных ценных бумаг отводится Агентству по ипотечному жилищному кредитованию. На сегодняшний день это Агентство уже обеспечивает рефинансирование ипотечных жилищных кредитов в рублях со сроком до 27 лет и процентной ставкой, к сожалению, пока в 15 процентов годовых. Кредит на приобретение в среднем 52 квадратных метров жилья могут взять сегодня семьи со средним доходом на семью порядка 13 тысяч рублей в месяц.

Практика подтверждает большой спрос населения на ипотечные кредиты, сформировавшиеся в течение 2003 - 2005 годов более чем в 75 регионах России. Всего банками, как я уже сказал, выдано 40 тысяч ипотечных кредитов на сумму более 20 миллиардов рублей. В течение 2004 года ежемесячные объемы ипотечных кредитов, рефинансируемых Агентством, выросли в 4,2 раза. На сегодня первичными кредиторами по стандартам Агентства выдано свыше 15 тысяч кредитов на сумму порядка шести миллиардов рублей.

Государственная поддержка в форме субсидиарной ответственности Российской Федерации по обязательствам Агентства и увеличение уставного капитала - два направления, то есть ответственность государства, гарантии и увеличение собственного капитала АИЖК - должна представляться в системе рефинансирования лишь в тех объемах, которые необходимы для становления рыночных механизмов, имея в виду запуск этой системы; дальше и банки, и другие финансовые институты, почувствовав доходность системы, естественно, сами увеличивают средства и вложения.

Вместе с тем совокупный объем государственной поддержки на период до 2010 года может составить значительную величину, достигнув 263 миллиардов рублей в форме субсидиарной ответственности, по сути гарантий.

Правительство в полном объеме будет выполнять свои обязательства, касающиеся тех категорий граждан, которые не могут воспользоваться ипотекой, а это малоимущие, которым будет предоставляться социальное жилье по тем нормам, которые сегодня прописаны в Жилищном кодексе.

Мы должны примерно 150 миллионов квадратных метров жилья строить в год, и тогда в течение 20 лет. Мы в состоянии обеспечить всех желающих и нуждающихся жильем. Задача грандиозная, и если для этой задачи было не создать каких-то системных механизмов, когда на адекватные изменения, на изменение спроса и требования на рынке будет адекватно реагировать сам рынок, то, естественно, ее решить было нельзя.

Одна из ключевых мер - это мера по концессионным соглашениям, по которым мы привлекаем частный капитал в развитие инженерной инфраструктуры. Муниципальный рынок сегодня ждет от нас этого закона, без этого закона никакие соглашения не могут заключаться в этой сфере, и, соответственно, никакой частный капитал сюда не течет. И развитие инфраструктуры с привлечением частного капитала будет происходить весьма ограниченно.

Второй закон - это закон, который связывает интересы муниципалитета с развитием именно жилья, это введение налога на недвижимость в этой сфере для жилищных объектов и привязка его, отдача его полностью в местные бюджеты. И это местный налог на недвижимость. Введение этого налога вместо налога на имущество физических лиц и налога на землю, причем отдача его на места означает передать им управление этим налогом.

В течение последних пяти лет неукоснительно росли реальные денежные доходы населения. Но при этом у нас строительный рынок, с одной стороны, сильно был забюрокрачен, сильно коррумпирован, сильно монополизирован и сильно непрозрачен. Наш пакет в значительной степени эти узелки и должен был развязать. Без подвижек в этом направлении рост доходов адекватно просто отражался в цене. Если в прошлом году выросли доходы на 26 процентов - на 26 процентов выросла цена на жилье. В позапрошлом году выросла еще на 26 - и еще на 26 выросла цена на жилье. И так все годы, которые происходили, начиная с 2000 по 2004 год включительно, все годы. Если вы посмотрите, вы увидите, что рынок реагировал ровно так. Причем увеличение объемов строительства жилья было в существенно меньшей степени.

В 2006 году может произойти вообще даже снижение темпов строительства жилья, потому что мы исчерпываем лимит точечной застройки. Неразвитость инфраструктуры и отсутствие свободных земельных участков с развитой инфраструктурой может привести к тому (а точечную застройку мы проводили очень активно в эти годы), что у нас просто будет дефицит строительных площадок. Причем подготовка строительной площадки с инфраструктурой требует времени. И если мы сейчас не вмешаемся в эту ситуацию, причем тот закон о концессиях, все наши меры по стимулированию предложения более инерционны, у них есть представительный процесс определенный, они пока подоспеют на рынок - цены уже уйдут, потому что меры по стимулированию спроса менее инерционны, очень быстрые в действии: рынок уже отреагирует, и потом отыгрывать этот рынок будет всегда тяжелее.

Если выйти на объем миллион кредитов в год, это будет более триллиона рублей выданных кредитов. Господдержка не превысит 25 процентов, то есть остальные три четверти - это будут частные деньги, которые вот эта программа привлечет.

Миллион кредитов - цифра реалистичная. Если в каждом субъекте ипотека будет развиваться равномерно, то это 50 кредитов каждый рабочий день. Сегодня в ряде регионов, например в таких, как Уфа, Вологда, до 30 кредитов в день выдают уже сегодня. А в Москве отдельные банки выдают от 50 до 100 кредитов каждый день. То есть технологии уже существуют, их надо наращивать по объему.

## Функции строительства жилья в России

Советская система жилищного финансирования характеризовалась централизованным распределением бюджетных ресурсов для строительства государственного жилья и его бесплатным распределением гражданам, официально признанным в установленном порядке нуждающимися в улучшении жилищных условий.

В 1987 году государственные капитальные вложения в жилищное строительство составили более 80%, а средства населения лишь 14,6% (включая индивидуальных застройщиков и членов жилищно-строительных кооперативов). Государственный бюджет всегда являлся основным источником финансирования жилищного строительства, дополняемым лишь незначительными вложениями со стороны предприятий, что выразилось в практическом отсутствии в России, в начале экономических реформ, механизмов самостоятельного участия населения в решении жилищных проблем. Кредитование осуществлялось только в сфере строительства нового жилья индивидуальными застройщиками или жилищными кооперативами, но не при покупке готового жилья.

В период реформ 1991-1999 гг. в сфере жилищного финансирования произошли серьезные изменения. Кардинальным образом изменилась структура ввода в действие жилых домов по типам застройщиков, значительно увеличилась доля частного сектора, в то время как государство перестало играть роль основного участника на данном рынке.

Важные изменения произошли и в структуре источников финансирования жилищного строительства. Доля бюджетных средств, составлявшая до начала реформ 80%, сократилась примерно до 26%, т.е. в 3,1 раза, в том числе доля федерального бюджета - до 15%.

Аналогичные процессы коснулись строительства жилья, финансируемого за счет средств предприятий и организаций (сокращение в 2 раза), и только доля жилья, возводимого за счет индивидуальных застройщиков, увеличилась примерно в 2 раза за период с 1991 по 1998 гг. и достигла 39,4% от общего показателя годового объема ввода площадей жилья.

В настоящее время, в результате перехода в частную собственность 42% подлежащего приватизации жилья, 55% всего жилищного фонда в России находится в частной собственности. Такой интенсивный процесс приватизации создал базу для развития рынка жилья. По оценкам специалистов, в крупных городах России ежегодно в сделки купли-продажи вовлечены 1,5-2% квартир, находящихся в частной собственности.

Сокращение бюджетных ассигнований привело к резкому снижению количества бесплатного жилья, предоставляемого очередникам на улучшение жилищных условий. Размеры предоставляемого бесплатного социального жилья сократились с 1990 по 1997 гг. в 3,1 раза. Бесплатное жилье доступно примерно 400 тысяч семей в год, тогда как число граждан, имеющих зарегистрированное право на такое жилье, составляет 6,3 млн. семей.

В результате резкого сокращения финансирования жилья со стороны государства, низкого платежеспособного спроса на жилье со стороны населения, а также в отсутствии кредитных механизмов строительства и приобретения жилья резко сократились объемы жилищного строительства. Объемы ввода в эксплуатацию нового жилья уменьшились с 61,7 млн. кв. метров в 1990 году до 30,7 млн. кв. метров в 1998 году. Сокращение объемов ввода жилья в эксплуатацию привело к заметному ухудшению положения в строительном секторе, убыточности многих строительных предприятий.

Рынок жилья оказался не обеспечен соответствующими кредитно-финансовыми механизмами, которые поддержали бы платежеспособный спрос населения и сделали бы возможным приобретение жилья населением в массовом порядке. Если раньше практически единственной возможностью улучшить жилищные условия было получение государственного жилья, то сегодня эта проблема в основном решается населением через приобретение или строительство жилья за счет собственных сбережений без кредитов и рассрочек. Ограниченность бюджетных ресурсов сосредоточила внимание государства на решении жилищных проблем отдельных групп населения. Основная же часть населения оказалась не в состоянии улучшить свои жилищные условия из-за отсутствия необходимых сбережений и возможности их накопления.

Проблема обеспечения жильем населения в современных условиях заключается в переходе от строительства жилья за счет государственных ассигнований с последующим бесплатным распределением к системе улучшения жилищных условий граждан посредством приобретения ими готового жилья на свободном рынке за счет собственных и кредитных средств. Формулировка данной задачи нашла свое отражение в Федеральной целевой программе "Свой дом", а также в разрабатываемой Концепции развития системы ипотечного жилищного кредитования в РФ.

Создание системы долгосрочного кредитования граждан на цели приобретения жилья позволит увеличить платежеспособный спрос граждан и сделать приобретение жилья доступным для основной части населения, активизировать рынок жилья, вовлечь в реальный экономический оборот недвижимость в жилищной сфере через механизмы ипотеки, создать базу для привлечения сбережений населения и других внебюджетных финансовых ресурсов, обеспечить развитие строительного сектора, что в конечном итоге окажет влияние на общий экономический рост.

Механизм жилищного финансирования, создание которого преследует цель системного решения жилищной проблемы российских граждан, должен включать долгосрочное ипотечное жилищное кредитование населения, кредитование жилищного строительства, государственную бюджетную поддержку населения на цели приобретения жилья (целевые субсидии).

Суть долгосрочного ипотечного жилищного кредитования сводится к созданию рыночной системы ипотечных кредитов гражданам на цели приобретения готового жилья как на первичном (вновь построенное жилье, продаваемое застройщиками), так и на вторичном (уже имеющееся в частной собственности жилье) рынках жилья.

Жилье, по своей природе, является дорогостоящим товаром длительного пользования, поэтому его приобретение не может производиться за счет текущих доходов потребителей. Создание условий для размещения долгосрочных жилищных кредитов является привлекательной альтернативой, поскольку позволяет существенно ускорить процесс приобретения жилья населением, вынужденным в настоящее время откладывать средства на приобретение жилья в полном объеме.

Привлекательным является ипотечное кредитование покупки жилья и для все увеличивающейся прослойки граждан-предпринимателей, поскольку позволяет не отвлекать из предпринимательского оборота денежные средства и получать по ним дополнительные прибыли в течение всего срока кредитования.

Государство же выполняет вспомогательную функцию через установление общих правил, обеспечивающих эффективность взаимодействия всех участников процесса жилищного кредитования, а также при необходимости прямым или косвенным образом использует бюджетные средства для привлечения дополнительных частных инвестиций в жилищную сферу и оказания содействия гражданам в приобретении жилья.

В рамках кредитования жилищного строительства предлагается стимулировать оживление инвестиций в строительство путем привлечения банковских среднесрочных кредитов (на 1-1,5 года) на кредитование застройщиков жилья. Основная идея состоит в том, чтобы застройщики-получатели кредитов имели возможность погашать полученные ссуды в наиболее благоприятном для их деятельности режиме, а, именно - в период строительства жилья погашать только задолженность по процентам, а возврат основной суммы долга производить после завершения строительства.

Строительный кредит выдается застройщику в момент, когда он уже располагает (право собственности или долгосрочной аренды) отведенным участком под строительство жилья и местными органами власти предоставлены необходимые разрешения на осуществление строительства. Основная проблема для коммерческого банка, выдающего кредит, в данном случае - точно оценить вероятность реализации проекта, в частности, уровень риска незавершения строительства в срок и уровень риска, связанного с ликвидностью построенного жилого дома. Такая вероятность определяется особыми факторами, включающими уровень спроса на данный тип построенного жилья, способность застройщика контролировать свои затраты в ходе строительства, чтобы при его завершении выйти на запланированные цены и, таким образом, выдержать предложенные первоначальные условия продажи жилья. Риск снижается, если до начала строительства существует предварительная договоренность между застройщиком и банком о возможности предоставления ипотечных кредитов потенциальным покупателям для приобретения построенных домов или квартир.

Данный механизм эффективно сопрягается с ипотечным кредитованием физических лиц-покупателей жилья в построенных таким способом домах: получаемые ипотечные кредиты и собственные средства граждан используются для оплаты жилья, а владельцы продаваемого жилья (застройщики) получают возможность погасить ранее полученный строительный кредит.

Государственная поддержка граждан, не располагающих достаточными доходами для получения ипотечных кредитов на стандартных банковских условиях, может быть организована через систему предоставления безвозмездных субсидий для оплаты первого взноса при получении ипотечного кредита и сокращения тем самым необходимого размера кредита. Такая система софинансирования приобретения жилья гражданами с помощью государства, при которой на долю собственных средств граждан в стоимости квартиры приходилось бы 30%, на долю государственной субсидии в среднем - 20-50% и на ипотечный кредит - 20-50% повысит доступность ипотечных кредитов для граждан и будет стимулировать платежеспособный спрос на жилье.

В рамках стратегической концепции развития в России кредитных механизмов обеспечения доступности приобретения жилья в собственность для основной части населения необходимо отметить, что за государством остается функция обеспечения жильем на условиях социального найма граждан, которые по "уровню дохода не в состоянии приобрести жилье даже с помощью долгосрочного кредита и безвозмездных субсидий.

Ставя задачу создания целостной рыночной системы ипотечного жилищного кредитования, ориентированной, в первую очередь, на использование эффективных стандартных финансовых механизмов, необходимо учитывать возможность применения иных схем жилищного финансирования, направленных на использование местных ресурсов и учитывающих специфику отдельных регионов.

Значение поиска новых вариантов решения проблем обеспечения российских граждан на базе рыночного, а не административно- распределительного подхода для судьбы экономической реформы трудно переоценить. Проблема недостаточной обеспеченности остается острейшей социальной проблемой, способной генерировать негативное отношение новых поколений к проводимым в стране экономическим реформам. Главная цель - создать работающую систему обеспечения доступным по стоимости жильем российских граждан со средними доходами, основанную на рыночных принципах приобретения жилья на свободном от монополизма жилищном рынке за счет собственных средств граждан и долгосрочных ипотечных кредитов.

Современная государственная жилищная политика должна, наряду с прежней ориентацией на нужды социально незащищенных групп населения, сделать новый акцент в решении жилищных проблем основной части работающего населения, располагающего средними доходами, накоплениями и имеющими жилье в собственности в результате бесплатной приватизации, на систему ипотечного кредитования. Создание системы ипотечного кредитования не только позволит резко ускорить решение важнейшей социальной проблемы улучшения жилищных условий населения, но и через активизацию жилищного строительства сможет оказать положительное влияние на макроэкономическую ситуацию в стране в целом, обеспечить импульс к экономическому подъему и стать своего рода "локомотивом" для других отраслей экономики России.

Развитие ипотечного жилищного кредитования населения как целостной системы, с одной стороны, и как составной части рыночной экономики, с другой, возможно на базе следующих основополагающих принципов:

Система ипотечного жилищного кредитования в России должна учитывать имеющийся международный опыт. Она должна быть адаптирована к российским макроэкономическим условиям и законодательной базе, учитывать психологические аспекты населения России, пока еще с настороженностью воспринимающего ситуацию длительной зависимости от банка-кредитора при ипотечном кредитовании.

Одним из ключевых требований следует отметить необходимость обеспечения доступности ипотечных кредитов для групп населения не только с наиболее высокими, но также и средними доходами. При этом система ипотечного кредитования должна носить рыночный, а не дотационный характер, быть полностью прозрачна и ясна для понимания всеми участниками процесса ипотечного кредитования.

Создаваемая система ипотечного кредитования должна носить развивающийся характер, опираться на эффективное использование привлеченных финансовых ресурсов граждан, коммерческих банков-кредиторов, инвесторов, а не на финансирование со стороны государственного бюджета.

Система жилищного ипотечного кредитования должна быть воспроизводима в любом регионе страны. Темпы и масштабы развития ипотеки в тех или иных регионах должны определяться не столько субъективными факторами наличия или отсутствия политической воли у руководства региона для развития ипотеки, а объективной экономической ситуацией в регионе, наличием платежеспособного спроса на жилье и его предложением.

Для становления и развития системы долгосрочного ипотечного жилищного кредитования необходимо предусмотреть решение следующих основных задач:

* совершенствование законодательной и нормативной базы, обеспечивающей исполнение обязательств при ипотечном кредитовании, в первую очередь, в части создания четкой процедуры обращения взыскания на предмет ипотеки и выселения неплательщика по кредиту из заложенного жилья; создание и внедрение универсального механизма обеспечения притока долгосрочных внебюджетных финансовых ресурсов в бюджетную сферу;
* создание инфраструктуры, обеспечивающей наличие четкого и надежного механизма регистрации сделок с недвижимостью и прав на нее, а также процедуры доступа к этой информации участников рынка ипотечного кредитования;
* налоговое стимулирование как граждан-получателей ипотечных кредитов, с одной стороны, так и коммерческих банков - ипотечных кредиторов и инвесторов, обеспечивающих рефинансирование коммерческих банков-кредиторов, с другой стороны;
* создание равных условий для свободной конкуренции между субъектами рынка ипотечных кредитов;
* создание механизмов социальной защиты заемщиков как от неправомерных действий банков-кредиторов, так и для их социальной адаптации при процедуре выселения в случае невозможности погашения взятого ранее ипотечного кредита; уточнение нормативной базы, регулирующей деятельность кредитных организаций по предоставлению и обслуживанию ипотечных долгосрочных кредитов, а также их рефинансированию; формирование нормативно-законодательных основ для использования новых финансовых инструментов (ценных бумаг) для привлечения долгосрочных ресурсов в эту сферу.

Перспективы развития жилищного ипотечного кредитования в решающей степени зависят от макроэкономических условий. Такие условия стали формироваться в России лишь с конца 1995 г. В период высокой и непредсказуемой инфляции, уровень которой составил в 1995 г.131%, кредитный риск и риск процентной ставки при долгосрочном кредитовании были настолько велики, что банки-кредиторы даже не рассматривали возможности начала ипотечных операций, как вида прибыльного банковского бизнеса. В период с 1991 по 1995 гг. (за исключением середины 1994 г) реальные банковские ставки были отрицательными, а сроки привлечения основной массы кредитных ресурсов не превышали 3-4 месяца.

Изменение общеэкономической ситуации, падение темпов инфляции, снижение цен на жилье, стабилизация курса рубля содействовали перемене в отношении российских банков к кредитованию приобретения жилья. К 1998 году в России наблюдалась относительная финансовая стабилизация, инфляция снизилась до 12-14% в годовом измерении, увеличились объемы привлекаемых долгосрочных ресурсов, в России стал формироваться платежеспособный спрос на ипотечные кредиты со стороны "среднего" класса. Банки получили реальную возможность выдавать ипотечные кредиты не только в свободно конвертируемой валюте, но и в российских рублях на сроки от 3-х до 5 лет.

В результате проводимой финансовыми властями политики отставания роста обменного курса рубля к доллару США от реального соотношения в период с 1997 по июль 1998 года наблюдался рост доходов населения, в том числе в валютном выражении. Рост доходов населения на фоне некоторого снижения валютных цен на жилье способствовал росту спроса на ипотечные кредиты со стороны населения.

Ряд банков, прежде всего, в крупных городах приступили к практической реализации программы ипотечного кредитования, рассматривая его в качестве стратегической перспективы своего развития.

В то же время сохранение макроэкономической несбалансированности препятствовало широкомасштабному развитию ипотечного жилищного кредитования. Постоянное превышение расходов над доходами федерального бюджета, рост государственных заимствований обусловили высокие процентные ставки. В этих условиях банки ориентировались на получение сверхвысоких доходов от операций с ГКО.

Проявилась отчетливая тенденция к снижению темпов роста потребительских цен. В целом за первые пять месяцев потребительские цены выросли на 22,2%. В июне уровень инфляции опустился до 1,5 - 1,7%.

Постепенно начала выходить из кризиса банковская система. Если в целом по итогам 1998 года российские банки понесли убытки, то на 1 апреля 1999г. суммарная прибыль 200 крупнейших банков составила 2,8 млрд. рублей. В банки стали возвращаться вкладчики. Объем сбережений граждан в национальной валюте составил на 1 июля 1999 г.178,1 млрд. рублей, увеличившись по сравнению с январем на 19,1%. В то же время в условиях отсутствия надежных инвестиционных инструментов банки столкнулись с проблемой избыточной ликвидности. На 13.08.99 г. сумма остатков на корреспондентских счетах в Банке России и АРКО составила 50,5 млрд. рублей. Ипотечное кредитование представляет реальную альтернативу прибыльного вложения средств. Вместе с тем, структура привлекаемых банками средств сохраняет выраженный краткосрочный характер. И если в целом в последнее время наблюдается снижение уровня процентных ставок по привлекаемым ресурсам, то оценить стоимость долгосрочных ресурсов (на 5 - 10 лет), необходимых для финансирования долгосрочных ипотечных кредитов, крайне сложно ввиду их практического отсутствия. Именно недостаток долгосрочных средств при избытке краткосрочных является главной финансовой причиной низкой активности банков в области жилищного кредитования.

Одним из основных факторов, характеризующих наличие финансовых условий для возможности широкого развития долгосрочного ипотечного кредитования, является состояние банковского сектора в целом и наличие в нем достаточных долгосрочных пассивов, прежде всего в виде вкладов частных вкладчиков. Состояние российской банковской системы в настоящее время продолжает оставаться недостаточно устойчивым.

Согласно официальной информации Сбербанка, на конец 1998 г. остатки рублевых вкладов населения в Сбербанке составляли 126 млрд. руб., остатки валютных вкладов - 1,3 млрд. долл. США. Поскольку на долю Сбербанка приходилось около 85% всех рублевых и валютных счетов населения, то суммарные остатки на счетах населения в банках России насчитывали примерно 150 млрд. руб. и 1,5 млрд. долл.

Это составляет лишь незначительную часть сбережений населения России, хранимых внутри страны. По оценкам Банка России, сделанным с учетом ввоза в страну наличной валюты, население имеет на руках около 40 млрд. долл. Этот показатель также примерно соответствует той оценке, что примерно 85-90% накоплений переводится в иностранную валюту. Таким образом, в настоящее время структура денежных активов населения характеризуется абсолютным преобладанием наличной иностранной валюты, которое только усилилось после августовского кризиса.

Учитывая комплексность проблемы развития ипотечного жилищного кредитования) для ее решения требуется системный подход. Причем масштаб проблемы, ее значимость для социально-экономического развития России требуют максимально быстрых действий федерального центра, субъектов Российской Федерации и местных органов самоуправления, а также руководства коммерческих банков и предпринимателей.

Существующая уже достаточно продолжительное время макроэкономическая реальность - низкие доходы и, соответственно, недостаточный платежеспособный спрос граждан на жилье в совокупности с практическим отсутствием накоплений заставили искать какие-то промежуточные решения для всех субъектов, заинтересованных в развитии рынка жилья. Можно выделить следующие подходы к решению проблемы привлечения средств населения в жилищную сферу и повышения доступности жилья:

## Долевое строительство и продажа жилья "в рассрочку"

Инициатива использования этих вариантов привлечения средств населения принадлежит застройщикам. В условиях снижения платежеспособного спроса на жилье и ограниченности банковского кредитования застройщики, решая проблемы обеспечения ликвидности построенного жилья и, соответственно, собственного выживания, стали самостоятельно привлекать денежные ресурсы населения, предлагая постепенную оплату строящегося жилья (долевое строительство). После финансового кризиса августа 1998 года и ряда громких разбирательств между гражданами, оплатившими строительство, но так и не получившими своих квартир, все большую популярность получает схема продажи застройщиками уже готового жилья "в рассрочку". Рассрочка предоставляется в среднем на 1-2 года на сумму от 30 до 50% стоимости жилья. Существенным недостатком данной схемы приобретения жилья является тот факт, что и долевое строительство, и рассрочка на короткое время доступны очень ограниченному кругу наиболее обеспеченных покупателей. Кроме того, существует реальная возможность завышения цены продажи жилья при оплате в рассрочку по сравнению с вариантом одномоментной оплаты, а при долевом строительстве - неоправданное по времени затягивание возведения жилья, что позволяет строителям фактически под "нулевой" процент пользоваться привлеченными средствами граждан, а также риск незавершения строительства или его удорожания в ходе строительства.

## Система стройсбережений и жилищные сберегательные программы

Учитывая уже имеющийся зарубежный банковский опыт, ряд банков (Сбербанк России, банк "СБС-АГРО" и др.) предпринимали попытки разработать и внедрить проекты долгосрочных целевых жилищных накопительных схем, предполагающих сочетание накопительной и ипотечной программ. Смысл программы жилищных сбережений заключается в следующем: гражданин заключает с банком договор, в соответствии с которым он берет на себя обязательства за определенный срок (свыше 1 года) накопить определенную сумму денег, которая явится первоначальным взносом при получении ипотечного кредита; банк берет на себя обязательства предоставить клиенту ипотечный кредит на приобретение жилья при условии выполнения им условий накопления и соответствия требованиям банка при выдаче ипотечных кредитов.

Многие банки рассматривают открытие долгосрочных жилищных накопительных счетов как первый этап работы с клиентом в процессе кредитования, позволяющего собрать информацию о клиенте, о его доходах, платежеспособности, источниках получения средств. Учитывая преимущества жилищных вкладов и их благоприятную роль в деле формирования аналогов кредитных историй, банки проявляют значительный интерес к жилищным сберегательным программам и начинают рассматривать их как неотъемлемый элемент своей кредитной деятельности.

Существуют специфические схемы жилищных накоплений, в соответствии с которыми программа жилищных сбережений встраивается в систему строительного и ипотечного кредитования. Сначала банк набирает клиентов, желающих приобрести жилье путем участия в строительстве (как правило, в завершении строительства) определенного дома, а также заключает договор с подрядчиками на поэтапное выполнение строительных работ в точные сроки и по установленной смете строительства. Клиенты банка осуществляют в течение срока строительства (примерно около года) ежемесячные взносы, рассчитанные на основе сметы строительных работ, в таком размере, чтобы к окончанию строительства была оплачена половина стоимости новой квартиры. Для внесения оставшейся части стоимости банк предоставляет клиенту кредит под залог построенной квартиры.

Столкнувшись с падением платежеспособного спроса на жилье, застройщики инициировали контакты с банками для проработки схемы привлечения в строительство жилья средств населения через систему стройсбережений или ссудосберегательных касс.

Суть системы заключается в следующем. Потенциальный покупатель жилья в течение определенного срока (от 1 года до 2-3 лет) должен накопить на специальном сберегательном счете до 50% стоимости квартиры. Далее он приобретает готовое жилье, а остальные 50% стоимости квартиры оплачивает в рассрочку в течение 2-5 лет. Квартира оформляется в собственность заемщика только после полной оплаты жилья.

Рассмотренные выше схемы непосредственно связаны с определенными строящимися жилыми объектами и в силу этого носят локальный характер.

## Региональные программы с использованием ресурсов местных бюджетов

Основа этих программ - активная роль органов местного самоуправления в вопросах привлечения средств граждан в строительную сферу и использование ресурсов местных бюджетов.

Некоторое распространение среди администраций ряда городов получила идея создания специальных внебюджетных фондов поддержки жилищного строительства. Основная идея создания таких фондов состоит в следующем: фонд, используя бюджетные средства муниципалитета (области), финансирует строительство жилья, которое продается жителям города, согласным продать (сдать по "зачету") свое уже имеющееся жилье фонду, а недостающую сумму частично оплатить за счет собственных средств, а частично - получить рассрочку. Как правило, стоимость "старого" жилья составляет примерно 50-60% стоимости "нового", 20-25% - собственные средства гражданина, на оставшиеся 15-30% стоимости покупаемого жилья предоставляется рассрочка.

Фактически при данной схеме региональный или местный фонд действует одновременно и как застройщик, и как риэлтор, организуя, по сути, обмен с доплатой для жителей города, имеющих некоторые сбережения и готовых по заниженной (по сравнению с текущей рыночной) цене продать свои квартиры (произвести "зачет") региональному фонду.

### Муниципальные жилищные облигации

Одной из достаточно распространенных форм привлечения средств граждан и юридических лиц в жилищное строительство стал выпуск муниципальных жилищных облигаций или жилищных сертификатов.

Основной смысл облигационного займа заключается в возможности населения постепенно накапливать средства на приобретение квартиры путем покупки облигаций, каждая из которых дает право на получение определенного количества площади жилья (например, 0,1 кв. м). Срок обращения таких облигаций может достигать 10 лет. Накопив необходимый пакет облигаций, гражданин вправе обменять его на квартиру соответствующей площади. Как правило, эти облигации дают право приобретать жилье в домах, построенных муниципалитетом. Цена облигаций устанавливается на основе себестоимости строительства и индексируется в соответствии с изменением стоимости строительства жилья. Если владелец облигаций откажется от приобретения квартиры, то он имеет право на получение определенного денежного эквивалента: облигации выкупаются по текущей номинальной цене. В числе причин ограниченности такого подхода к финансированию обеспечения жильем граждан можно назвать следующие:

* облигации практически не приносят своим владельцам никакого дохода; их индексация в зависимости от изменения стоимости жилья не отражает изменение ситуации на финансовом рынке; облигации не могут выполнять функцию накопления;
* облигации представляют интерес только для тех, кто хочет приобрести жилье, они практически не ликвидны и не обеспечивают широкого вовлечения средств инвесторов в жилищный сектор;
* в предлагаемых схемах отсутствует возможность выбора гражданами квартиры, они предоставляют право приобретения жилья только в определенных домах, по качеству не всегда отвечающим требованиям граждан.

### Программы предоставления ссуд на приобретение жилья предприятиями своим сотрудникам

Данные проекты основаны на принципе софинансирования, в соответствии с которым работник для оплаты жилья на 70-80% его стоимости получает от предприятия-работодателя ссуду, а остальные 20-30% обязан оплатить из собственных средств. Ссуды, как правило, предоставляются предприятием-работодателем на льготных условиях: длительный срок (до 10-15 лет), 'нулевой' процент или льготный, возможны варианты последующего частичного или даже полного списания задолженности работника перед предприятием. При наличии у предприятия собственных строительных мощностей используется вариант продажи построенного предприятием жилья своим сотрудникам по себестоимости строительства либо с оплатой всего 20-40% стоимости жилья.

Оставшуюся часть оплачивает предприятие за счет собственных ресурсов. Данная схема реальна только для прибыльных и устойчиво работающих предприятий, заинтересованных в закреплении кадров на длительный срок. Приобретение жилья на льготных условиях часто увязывается с обязательствами сотрудников предприятия отработать определенный срок на данном предприятии.

### "Натуральная" форма возврата кредита

Проблемы, связанные с широким использованием "классической" ипотеки, породили различные "суррогатные" схемы кредитования. Так, в Белгородской области была использована схема, при которой жители области получают кредит на строительство жилья, в основном в сельской местности. При этом платежеспособность заемщика в общепринятом смысле слова не оценивается, а рассматривается "сельскохозяйственный потенциал" граждан, т.е. результативность их подсобного хозяйства. Это обусловлено тем, что возврат кредита осуществляется не в денежной, а в натуральной форме, в виде сельскохозяйственной продукции, которая впоследствии продается по ценам, устанавливаемым организаторами такого рода кредитования.

Существенный недостаток данной модели - денежные инструменты подменяются натуральными, что приводит к несоизмеримости затрат и результатов по этой программе. Кроме того, сомнительна и возвратность кредитов при отсутствии реальных денежных измерителей "натуральных" платежей по кредиту и их соответствия стоимости кредитных ресурсов.

### Проекты отдельных банков по ипотечному кредитованию

Уже начиная с 1994 года некоторые коммерческие банки стали проводить операции по кредитованию граждан на приобретение жилья. В первую очередь, коммерческие банки, также как и финансовоустойчивые предприятия, начали выдавать кредиты на льготных условиях своим сотрудникам либо наиболее ценным клиентам банка. Такого рода ипотечное кредитование носило не рыночный характер, и целью этих проектов было не построение прибыльного банковского бизнеса, а решение других задач (закрепление банковского персонала, привлечение клиентуры).

По мере укрепления финансового положения коммерческих банков у них усилился интерес к запуску проектов по ипотечному кредитованию граждан именно как к перспективному виду активных операций, даже с учетом тех рисков, которые присущи ипотечному кредитованию в России. Основной фактор высокого кредитного риска предоставления кредитов на приобретение жилья состоял в проблематичности обращения взыскания на заложенное имущество и выселения должника в случае невозврата кредита.

В связи с этим наибольшее распространение в период с 1995 по 1997 год получила схема кредитования под условным названием "аренда с правом выкупа". Основная идея данной схемы состоит в следующем: кредит предоставляется не самому гражданину, а дочерней риэлторской фирме банка для приобретения жилья для данного клиента. Клиент банка заключает с риэлторской фирмой договор аренды жилья с правом его последующего выкупа и оплачивает за счет собственных средств до 30-40% стоимости жилья (это оформляется как первый арендный платеж). На протяжении всего срока аренды квартира находится в собственности банковской риэлторской фирмы, что защищает интересы банка в случае невыплаты клиентом арендных платежей, поступающих в погашение кредита на приобретение данной квартиры. Квартира может быть продана в случае неоплаты заемщиком аренды очередного платежа и средства кредита будут возвращены банку. При данном сценарии клиент лишался также значительной части своих собственных средств, потраченных фактически на приобретение жилья, а юридически всего лишь на его аренду. Арендатор также не был юридически защищен и в случае банкротства банка и обращения взыскания на его имущество.

Таким образом, можно сделать вывод, что на различных этапах строительного цикла отдельными субъектами жилищного рынка предпринимаются попытки привлечения средств граждан в сферу финансирования жилья на основе разнообразных специфических схем.

Общим недостатком всех описанных выше подходов за исключением банковских проектов по ипотечному кредитованию является их изначально ограниченный и локальный характер. Поэтому они не могут быть взяты за основу стратегического развития системы жилищного финансирования.

Для кардинального прорыва в вопросе привлечения средств населения на жилищный рынок необходим системный подход к развитию ипотечного жилищного кредитования населения как целостной системы на государственном уровне. При отсутствии такого системного подхода отдельные разрозненные попытки решения проблемы будут затухать при столкновении с реальной экономической действительностью и недоработанным нормативным обеспечением ипотечного кредитования.

Макроэкономические условия, сложившиеся в России в результате финансового кризиса 1998 года, еще более усиливают важность развития долгосрочного ипотечного жилищного кредитования населения уже не как отдельных инициатив коммерческих банков или регионов, а как целостной системы при непосредственном воздействии государства.

Ипотечное кредитование - один из самых проверенных в мировой практике и надежных способов привлечения внебюджетных инвестиций в жилищную сферу. Именно ипотека позволяет согласовать интересы населения - в улучшении жилищных условий, коммерческих банков - в эффективной и прибыльной работе, строительного комплекса - в ритмичной загрузке производства, и, конечно же, государства, заинтересованного в общем экономическом росте, которому будет способствовать широкое распространение ипотечного кредитования населения.