

два варианта реализации жилья: застройщиками и через ипотеку

**особенности инструментов повышения ликвидности
реализации инвестиционно-строительных проектов**

Аннотация

Реализация жилых помещений в многоквартирных домах на стадии строительства осуществляется различными способами. В рамках исследования, проведенного автором, выявлены различия между программами кредитования и рассрочки у застройщиков и банковской ипотекой. Каковы преимущества и недостатки той и другой систем? Читайте об этом статью.

Ключевые слова: жилищное строительство, долевое строительство, ипотечное кредитование, рынок недвижимости, девелопмент, инвестиционно-строительные проекты

В современных условиях развитие жилищного строительства воспринимается как одно главных условий дальнейшего развития экономики страны и повышения благосостояния населения. Для ускорения темпов жилищного строительства с 2006 года в Российской Федерации реализуются мероприятия приоритетного национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России». В рамках национального проекта увеличения объемов жилищного строительства планируется достичь за счет реализации двух мероприятий – по поддержке спроса и предложения доступного жилья. Для повышения платежеспособности спроса населения одним из мероприятий является поддержка развития ипотечного жилищного кредитования. Увеличение предложения жилья станет возможным за счет предоставления субсидий на компенсацию процентов по кредитам, полученным на обеспечение земельных участков коммунальной инфраструктурой.

Чугунова

Юлия Владимировна

канд. экон. наук, доцент,

Казанский

государственный

архитектурно-

строительный

университет

juli-00727@yandex.ru

Три способа реализации жилья

Ухудшение конъюнктуры на мировых финансовых рынках в 2008 году привело к существенному сокращению ипотечного кредитования в Российской Федерации в 2009 году. Однако в настоящее время наблюдается положительная тенденция по увеличению количества выданных ипотечных кредитов и восстановление показателей до уровня 2007 года.

В докризисный период реализация жилых помещений в многоквартирных домах на различных стадиях строительства осуществлялась тремя основными способами.

Первым вариант и наиболее простой для всех сторон – это приобретение жилья посредством полной оплаты всей его стоимости единовременно. При этом большая часть в этой категории населения (обладающей накоплениями, сопоставимыми со стоимостью жилья) представляет собой граждан, осуществляющих сделки для улучшения жилищных условий. То есть наличие собственных ресурсов объясняется средствами от реализации имеющегося жилья.

Второй вариант: застройщики предлагают потенциальным покупателям квартир оплатить долю ее стоимости порядка 50%, а затем погашать вторую часть долга в течение всего срока, оставшегося до окончания строительства дома. При этом на сумму оставшегося платежа проценты могли не начисляться. Либо начислялись проценты из расчета 1,5–2% в месяц. Итоговая ставка за использование кредита в тот период была сопоставима со стоимостью займа, которую в банке мог получить клиент, не обладающий солидной кредитной историей и не имеющий на руках всего набора необходимых документов, подтверждающих его достаточно высокий уровень доходов.

У таких программ продажи жилья в тот период существовала своя рыночная ниша. В настоящее время ситуация существенно изменилась. В связи с падением объема рынка ипотечного кредитования по сравнению с докризисным периодом активность в данном секторе заимствований весьма низка. Доверие инвесторов (дольщиков) к строительным компаниям в значительной мере подорвано высоким уровнем накопленных долгов, прежде всего, из-за замораживания жилищного строительства.

**ухудшение
конъюнктуры
на мировых
финансовых рынках
в 2008 году привело
к существенному
сокращению
ипотечного
кредитования
в Российской
Федерации в 2009 году**

Тем не менее, и в существующем неблагоприятном климате застройщикам необходимо стимулировать продажи построенного жилья. Отсутствие доступной ипотеки и снижение объемов продаж заставляет застройщиков по-другому взглянуть на сложившиеся способы работы с потенциальными покупателями. Вероятно, программы рассрочки останутся даже при оживлении рынка как дополнительный способ проявления лояльности к клиентам. Возможность купить жилье не через банк, а у конкретной строительной организации в текущий период вполне реально рассматривать как удачный и интересный для потенциальных покупателей ход. *Третий вариант* финансирования покупки – привлечение ипотечного кредита для оплаты части стоимости жилья. Данный вариант предъявлял высокие требования к заемщикам в части достаточности доходов и к застройщикам на предмет отсутствия строительных и финансовых рисков при реализации проекта жилищного строительства.

Программы застройщиков и ипотека

На основе проведенного исследования нами выявлены различия между программами кредитования и рассрочки у застройщиков и банковской ипотекой. Ниже представлены ключевые особенности указанных процессов.

Внедрение застройщиками собственных схем кредитования вызваны, прежде всего, теми преимуществами, которых они достигают благодаря повышению ликвидности построенных объектов.

Большинство программ рассрочки (кредитования) обусловлены возможностью привлечь значительные средства покупателей еще на стадии строительства. Как правило, размер первоначального взноса у застройщиков велик и может достигать 50-60%. Учитывая рыночные цены и сложившуюся себестоимость строительства, данный взнос покупателей позволяет практически полностью закрыть потребность в финансировании строительно-монтажных работ. Получаемые в дальнейшем средства покупателей являются прибылью застройщика и могут быть использованы для начала строительства следующих объектов. В современных условиях данное обстоятельство является выгодным конкурентным преимуществом и позволяет повысить свою долю на рынке.

***позволить
собственные
программы рассрочки
могут только
достаточно крупные
организации,
которые, к тому
же, обладают
значительными
административными
ресурсами***

Позволить собственные программы рассрочки могут только достаточно крупные организации, которые, к тому же, обладают значительными административными ресурсами. В настоящее время такие организации оказываются вовлеченными в реализацию городских жилищных программ, являясь поставщиками жилья для отдельных категорий граждан. Данные программы предусматривают передачу жилья гражданам по установленным нормативам, что снижает прибыль застройщиков, но характеризует высокую социальную ответственность. Это обстоятельство также положительно влияет на перспективы развития организации и освоения новых земельных участков.

Еще одно косвенное преимущество, получаемое застройщиками при внедрении собственных программ кредитования – процентные платежи, взимаемые за предоставленные займы средства. Объем средств незначительный, но позволяет возместить расходы, связанные с организацией данного процесса.

В настоящее время кредитование банками осуществляется только при приобретении жилья в домах, которые строятся в рамках закона о долевом участии. Застройщики, решившие предоставить кредит покупателям, не связаны подобными обязательствами.

Недостатки программ кредитования застройщиков

Вместе с описанными преимуществами, несвоевременное получение застройщиками части средств за построенное жилье оборачивается рядом недостатков.

Наиболее существенным недостатком является отложенное получение прибыли, что существенно сокращает финансовые возможности по освоению новых территорий. Тем самым у руководства появляется задача по привлечению заемных средств под будущие потоки платежей.

Вместе с тем реализация собственных программ кредитования обладает меньшим потенциалом в продажах жилья, чем через банковские ипотечные программы. Дело в том, что, устанавливая требования по высокому первоначальному взносу, застройщик ограничивает себя только теми покупателями, которые обладают большим первоначальным взносом

**...устанавливая
требования
по высокому
первоначальному
взносу, застройщик
ограничивает
себя только теми
покупателями,
которые
обладают большим
первоначальным
взносом**

сом. Банковский кредит может быть получен на 90% от стоимости жилья, что повышает доступность приобретения жилья для семей с меньшими доходами. Организовывая собственную схему кредитования покупателей жилья, застройщик обязывает себя на разработку системы учета с поступлений. Это требует дополнительных расходов на обслуживание этой системы. Более того, в случае наступления форс-мажорных ситуаций возможна претензионная работа с неплательщиками по займу, что повлечет расходы на юридическое сопровождение.

Еще один немаловажный аспект – выбор варианта оформления права собственности на жилое помещение. При предоставлении займа покупателю возможны два способа обеспечения его возврата – залог недвижимости и сохранение права собственности за кредитором. Первый случай является наиболее привлекательным для покупателя, так как у него появляется так называемое чувство собственника и, что более важно, право на налоговый имущественный вычет. Во втором случае застройщик страхует себя от невозврата ранее предоставленного займа, при одновременном обременении себя платежами по налогу на имущество и оформлении права собственности на жилое помещение.

Приобретение жилья у строительных организаций

Собственные программы кредитования обладают рядом достоинств и недостатков и для граждан. Главное преимущество таких программ – доступность приобретения жилья для покупателей, особенно для тех, кто обладает значительным первоначальным взносом. Привлекательность повышается еще и тем, что застройщики применяют упрощенные методы к оценке потенциальной платежеспособности покупателя, что существенно повышает вероятность одобрения предоставления займа. Отсутствие всевозможных комиссий – еще одно преимущество кредитных программ от застройщика. Вместе с этим, застройщики по заемным средствам предлагают более низкие проценты за кредит, чем банк. Еще одной льготой, снижающей конечную стоимость приобретаемого жилья, является исключение из взаимоотношений услуги страхования – жизни и здоровья заемщика, предмета залога, титула объекта,

***банковский кредит
может быть получен
на 90% от стоимости
жилья, что повышает
доступность
приобретения жилья
для семей с меньшими
доходами***

**только у части
застройщиков
есть длительные
программы рассрочки
до 5 лет. Большинство
предоставляет
рассрочку до года**

финансового риска, хотя и делает потенциального покупателя незащищенным.

Недостатком программ застройщиков являются короткие сроки рассрочки. Только у части застройщиков есть длительные программы рассрочки до 5 лет. Большинство предоставляет рассрочку до года. Данные условия являются очень жесткими для клиента, то есть требуют больших выплат в течение года. Приобретение жилья у строительных организаций предполагает ограниченный выбор месторасположения жилья. С помощью банковского кредита можно приобрести жилое помещение в любом понравившемся районе, а благодаря рассрочке от застройщика можно купить только тот объект, который он построил.

В настоящее время в Республике Татарстан наибольшего успеха в этой области достигло ООО «Жилищная инвестиционная компания» в г. Набережные Челны. В частности, условия кредитования организации возведены в ранг городской жилищной программы и получили одобрение администрации и населения города [1].

Литература

1. Программа рассрочки на приобретение жилья // ООО «Жилищная инвестиционная компания». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.zhik-chelny.ru/prodazha-kvartir/rassrochka/>.

pn

Yulia V. Chugunova

*Cand. of Econ. Sci., Associate Professor,
Kazan State University of Architecture and Engineering*

Features of the Tools to Boost Liquidity of Investment and Construction Projects

Abstract

Living quarters in apartment buildings under construction are sold in various ways. As part of her research, the author reveals the differences between loan programs and installment plans offered by developers and bank mortgages. What are the advantages and disadvantages of both systems? You can find the answer in the article.

Keywords: housing construction, shared construction, mortgage lending, real estate market, development, investment and construction projects