

УДК 336:332.81\87

И.Н.Куропатенкова, научный сотрудник НИИ труда;  
И.Е.Григорьева, экономист НИИ труда

### **ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫЙ МЕХАНИЗМ ЖИЛИЩНОЙ СФЕРЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

In this work is given estimation of today's state of the financial-credit mechanism of Belarus housing-market and possible directions of its development.

Национальной жилищной программой предусмотрена ориентация основной массы населения на удовлетворение потребности в жилье за счет собственных средств. Для того чтобы население имело возможность вкладывать собственные средства в строительство жилья, оно должно быть уверено в эффективности их использования и гарантиях приобретения в будущем жилья. Вместе с тем низкий уровень доходов большей части стоящих на улучшение жилищных условий граждан не позволяет им самостоятельно решить жилищные проблемы.

Основным средством помощи для населения в приобретении жилья станут безналичные жилищные субсидии на его строительство. Наряду с предоставлением гражданам жилищных субсидий со стороны государства, необходимо вовлечение в жилищное строительство частных капиталов как физических, так и юридических лиц путем развития схем кредитования покупки и строительства жилья.

Оценивая сегодняшний рынок жилья в республике, следует отметить, что в настоящее время на нашем рынке отсутствует главное, что позволило бы ему стать развитым и сформировавшимся, а именно: не работают механизмы ипотечного кредитования и недостаточно развиты схемы вложения средств строительства жилья для физических лиц - схемы жилищных сертификатов и схемы участия в долевом строительстве.

Системы, позволяющие привлекать к участию в долевом строительстве средства физических лиц, доступны более широким слоям. Вместе с тем следует заметить, что именно в этой сфере возникли разнообразные виды мошенничества. При оформлении договоров участия в долевом строительстве встает вопрос о прибыльности подобных вложений. Конечно, все зависит от конкретных условий, предлагаемых компанией, и тем не менее. Объединяет эти компании то, что между моментом внесения средств на строительство и получением готовой квартиры существует временной период. И при оценке эффективности вложений в проекты следует сопоставить срок и ту скидку с рыночной цены готовой квартиры, которую компания-застройщик предоставляет покупателю в качестве ком-

пенсации за предоплату. Если же схема, по которой работает компания, предлагает поэтапное внесение средств с корректировкой по усмотрению компании-застройщика или окончательный расчет по завершении всего проекта, то предварительная оценка проекта для инвестора просто невозможна. Ведь по договорам, заключенным с инвестором, компания может потребовать любую сумму. И, тем не менее, на белорусском рынке жилья долевое строительство получило наибольшее распространение. В этой сфере работает более 20 компаний, и схемы приобретения жилья очень разнообразны. Но можно выделить пять фирм, уже сегодня имеющих законченные строительные объекты: Андрея Климова, "Конком", фирма Хамракулова, "Автотекс", "Атекс". В долевом строительстве ответственность несут две стороны: заказчик и фирма-исполнитель. Государство никакой ответственности не несет. И в случае банкротства фирмы заказчик-инвестор должен рассчитывать только на себя.

Второй вид схем строительства жилья, присутствующий на белорусском рынке, - жилищные сертификаты. Одним из первых стал выпускать жилищно-инвестиционные сертификаты "МинскКомплекс Банк".

Если клиент набирает сертификатов на 70% стоимости необходимой ему площади, за ним закрепляется квартира. Планируется предоставлять жилье и тем, у кого имеется 40% стоимости квартиры, на остальные 60% - кредит.

Владелец сертификатов выигрывает в том, что набирать эти 70% можно сколь угодно долго. Однако, чем быстрее клиент выкупит необходимое количество сертификатов, тем дешевле обойдется ему квартира. А на оставшиеся 30% стоимости можно взять кредит в банке.

Покупка инвестиционных сертификатов банка - это более надежная схема жилищного строительства в сравнении с долевым строительством. Банк гарантирует клиенту, выкупившему сертификат, 15% годового дохода, погашение сертификата в любое время, котировку сертификата и т.д.

Главные преимущества схемы жилищных сертификатов - в возможности постепенного накопления средств и защите вложенных средств от инфляции.

Следует отметить, что с аналогичной схемой строительства квартир путем выкупа минимальных долей строящейся квартиры выступил Мингорисполком. Разница лишь в том, что МинскКомплексБанк собирает средства у населения и передает средства на строительство жилья посредством договоров со строительными организациями, сам выступая в качестве финансируемой стороны. А Мингорисполком предлагает напрямую работать с "Минскстроем" путем заключения договора. Жилищные облигации в странах с развитым фондовым рынком относятся, как правило, к ценным бумагам, которые эмитируются властями с целью финансиру-

ния объектов жилищного строительства. Погашение и выплата процентов по облигациям данного вида гарантируются государственными органами. Благодаря данным гарантиям, жилищные облигации имеют высокий рейтинг. В 1983г. в США 36% всех эмитированных муниципальных облигаций были выпущены для финансирования жилищного строительства.

В Беларуси на сегодняшний день нет законодательных актов, регулирующих порядок выпуска обращения жилищных облигаций. Учитывая сложившуюся экономическую ситуацию, когда строительство жилья производится на основе долевого участия с привлечением свободных денежных средств населения, возникает необходимость нормативного документа, регламентирующего порядок эмиссии, обращения и погашения жилищных сертификатов.

Ведь такая неопределенность ставит под сомнение законность хождения жилищно-инвестиционных сертификатов "Комплексбанка". Свою эмиссию жилищных векселей банк еще не зарегистрировал.

Вместе с тем именно банки в наших конкретных условиях могли бы, при внесении соответствующих изменений в законодательство, стать активными эмитентами жилищных сертификатов. Располагая значительными финансовыми ресурсами, подконтрольные государству и относительно устойчивые, они имеют самые высокие шансы для успешной реализации обширных и долгосрочных инвестиционных программ жилищного строительства. Так как подавляющая часть населения республики крупными денежными накоплениями и значительным движимым имуществом не располагает, то единственным реальным вариантом получения кредита становится залог недвижимости - ипотека. Наиболее приемлемой формой обеспечения получения кредитов выступают объекты жилья и земельные участки с находящимися на нем строениями.

Для банковских и других учреждений в ипотечном кредитовании важны, прежде всего, устойчивость, законность кредитных отношений, твердое обеспечение кредитных средств и возможность развития вторичного рынка ценных бумаг.

Но дело в том, что существующая в Беларуси законодательная база для осуществления ипотеки рассматривает только общие вопросы. В республике нет реальной системы подзаконных и нормативных актов, способных обеспечить стабильное регулирование отношений залогодателя и залогодержателя недвижимости. Отсутствует закон об ипотеке, где были бы четко прописаны нормы о процедуре и порядке оформления ипотечных отношений.

Вместе с тем высокая практическая заинтересованность в развитии кредитных отношений по залогоу недвижимости стимулирует банки к активизации в этой перспективной сфере деятельности. Одними из первых

стали банк "Комплекс", банк "Олимп", "Белпромстройбанк" и др. Тем не менее, наши банки к недвижимости, предлагаемой в качестве залога, особенно если клиент - физическое лицо, относятся с большой опаской. Дело в том, что, помимо законодательного несовершенства, немало существует проблем и с самой оценкой залога. Приемлемых методик в республике просто нет, каждый действует на свой страх и риск. Чтобы застраховаться от возможных ошибок, банки выдают кредиты из расчета половины стоимости залога. В то же время в Москве обычной становится практика кредитования под 60%. В этом вопросе можно обратиться к опыту работы российских банков.

Наиболее приемлемый выход для белорусских банков - работа в содружестве с риэлтерскими фирмами. Суть проекта в следующем: оценку залога банк поручает риэлтерской фирме, но фирма не просто определяет цену объекта, - она ее гарантирует. Какими конкретно будут гарантии, зависит от договора между фирмой и банком. Агентства берут на себя обязательства выплаты банку всей суммы непогашенного кредита, а затем сами занимаются реализацией объекта. Возможен и другой вариант, при котором риэлтерская фирма рассчитывается с банком после реализации объекта залога, полностью или частично покрывая разницу в случае, если полученная сумма окажется меньше суммы кредита с процентами.

На наш взгляд, интересны системы ипотечного кредитования, которые получили распространение в России и имеют наиболее высокую степень доступности и надежности при строительстве жилья физическими лицами. Представляется наиболее разумным использовать российский опыт с целью возможности его распространения на белорусском рынке жилья.

Теперь, когда мы оценили существующие механизмы покупки жилья в республике, можно аргументированно сказать, что развитого рынка жилья в республике сегодня нет. Однако появление и развитие накопительных схем жилищных сертификатов, ипотечных схем для покупки жилья позволяет нам уверенно говорить, что республика находится на верном пути к цивилизованному рынку жилья. Разумеется, до Запада, где каждая молодая семья может взять 20-30 - летний кредит на покупку собственного дома под 5-9% годовых, нам далеко, но то, что это будет возможно в ближайшем будущем, несомненно.