

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Государственное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Санкт-Петербургский государственный
инженерно-экономический университет»



Кафедра экономики и менеджмента в строительстве

В.В. Бузырев
С.А. Николихина

ЭКОНОМИКА ЖИЛИЩНОЙ СФЕРЫ

Конспект лекций

Специальность 080502(6) - Экономика и управление на предприятии строительства

Санкт-Петербург
2011

*Допущено
редакционно-издательским советом СПбГИЭУ
в качестве методического издания*

Составители:
д-р экон. наук, проф. *В.В. Бузырев*
канд. экон. наук, доц. *С.А. Николихина*

Рецензент
д-р экон. наук, проф. *В.С. Чекалин*

Подготовлено на кафедре
экономики и менеджмента в строительстве

Одобрено научно-методическим советом специальности
080502(6) – Экономика и управление на предприятии
строительства

Отпечатано в авторской редакции с оригинал-макета,
представленного составителями

© СПбГИЭУ, 2011

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	4
Тема 1. Жилищная проблема и пути ее решения в современных условиях.....	5
Тема 2. Реновационные процессы в воспроизводстве жилищного фонда.....	35
Тема 3. Организация и управление жилищным строительством в современных рыночных условиях.....	57
Тема 4. Механизмы и финансовые инструменты привлечения инвестиций в реновацию жилищного фонда.....	66
Тема 5. Современные формы кредитования и их роль в решении жилищной проблемы.....	81
Тестовые задания.....	102
Заключение.....	105
Список литературы.....	105
Терминологический словарь.....	106
<i>Приложение. Извлечение из рабочей программы дисциплины.</i>	109

ВВЕДЕНИЕ

Среди важнейших направлений социально-экономических преобразований в стране выделяется реформирование и развитие жилищной сферы, создающей необходимые условия для жизнедеятельности человека. Ведущими видами экономической деятельности в составе данной сферы являются жилищное строительство и жилищное хозяйство, которые обеспечивают воспроизводство и содержание жилищного фонда, а также доведение жилищно-коммунальных услуг до непосредственных потребителей. В России уровень развития жилищной сферы не соответствует предъявляемым требованиям; возложенные на нее задачи выполняются далеко не в полной мере, что в значительной степени влияет на снижение качества жизни населения. В связи с этим жилищная проблема остается одной из самых острых социальных проблем в стране.

Жилищная сфера испытывает значительные трудности, связанные с острым дефицитом финансов, слабой материально-технической базой, недостаточной квалификацией кадров, недостаточной проработанностью нормативно-правовых аспектов деятельности строительных и жилищных организаций в части их взаимоотношений с органами власти и потребителями.

Первостепенное значение имеет проведение жилищной реформы в городах, так как в них сосредоточен огромный жилищный фонд, проживает большая часть населения страны и находятся основные мощности строительных и жилищных организаций.

Важнейшими целями жилищной реформы являются увеличение количества и совершенствование качества жилья; повышение уровня эксплуатации жилищного фонда и улучшение жилищных условий населения; ликвидация или существенное сокращение и снижение бюджетной нагрузки на содержание жилищной системы.

В процессе изучения дисциплины «Экономика жилищной сферы» студенты должны узнать основные направления и методы воспроизводства жилищного фонда в городах в условиях рыночных отношений, формирование спроса и предложения на рынке жилья в России и за рубежом, реформирования системы управле-

ния жилищным строительством и жилищным хозяйством и формирования конкурентной среды при решении жилищной проблемы в нашей стране.

Тема 1. Жилищная проблема и пути ее решения в современных условиях

Экономические основы функционирования жилищной сферы. Жилище и жилищные отношения в современных условиях. Жилище в иерархии человеческих потребностей. Жилище как потребительское благо и его функции. Жилище как товар. Жилище как богатство и капитал. Содержание категории жилище. Жилище и потребительский выбор. Адекватность жилища как основа качества жизни. Доступность жилья как важнейший социально-экономический индикатор. Реформа жилищно-коммунального хозяйства.

Экономические основы функционирования жилищной сферы

Жилищная сфера представляет собой сложную систему создания, функционирования и замены жилищного фонда и включает в себя часть сферы производства (строительство, ремонт, реконструкция и модернизация, снос объектов жилищного фонда) и часть сферы услуг (текущее функционирование жилищного фонда). Жилищная сфера – есть взаимодействие двух основных её элементов – рынка жилья и рынка жилищных услуг, образующих в совокупности рынок жилищной недвижимости. Рынок жилищной недвижимости – это сложная взаимосвязанная структура, включающая в себя комплекс механизмов перераспределения объектов жилищного фонда и создаваемых ими жилищных услуг, основанных на сочетании интересов всех его участников и конкуренции эффективного землепользования. Жилищные услуги относятся к сфере текущего функционирования жилищного фонда и определяются тем их набором, который может производить каждая жилая единица жилищного фонда. Эксплуатация жилищного фонда является не только источником удовлетворения потребности человека в жилье, но и источником дохода для их владельцев. В конечном итоге, для населения и экономических субъектов, действующих на рынка жилья, жилищных фонд представ-

ляет ценность не просто как таковой, а как объект, производящий жилищные услуги и доход.

Жилищное строительство, как механизм создания жилищного фонда, во многом определяется процессами, протекающими в сфере взаимодействия рынка жилья и рынка жилищных услуг, и подчиняется их законам. Рынок жилья и жилищных услуг имеют тесную взаимосвязь, обусловленную особенностями товара «жилищная недвижимость» и зависит от состояния таких переменных, как спрос и предложение. Рынок жилой недвижимости локализован, поскольку его объекты недвижимы и связаны с землёй. Все участки земли в пределах населённых пунктов дифференцированы. Данный рынок имеет свои, присущие только ему черты, обусловленные влиянием различных внешних и внутренних факторов. Жилищный фонд крайне неоднороден. Каждое жилище обеспечивает свой определённый набор услуг. Различают характеристики собственно жилища, а также место где оно расположено (наличие инфраструктуры, окружающая среда и другие элементы).

Характеристики жилища определяют качество жилищного фонда. Жилище – это долговечный товар, следовательно, он нуждается в длительном содержании и уходе. Характер и качество этого содержания влияют на степень износа объектов жилищного фонда и качественные характеристики жилищных услуг. Владелец жилья может контролировать длительность и степень износа жилища, тратя деньги на его содержание и восстановление, техническое обслуживание. Все эти особенности оказывают непосредственное влияние на процессы, протекающие в жилищной сфере, определяя характер спроса на жильё и жилищные услуги и качество их предложения.

Спрос на объекты жилищного фонда и формируемые им жилищные услуги представляет собой количество жилья, которое хотят приобрести потребители, то есть зависит от их количества и индивидуальных особенностей, определяемых финансовыми возможностями, стоимостью жилья, стоимостью других товаров и услуг, доходностью, индивидуальными предпочтениями. Спрос на жильё и жилищные услуги обратно пропорционален ценам и прямо пропорционален уровню доходов и в краткосрочной пер-

спективе достаточно эластичен по отношению к ценам.

Предложение жилья и жилищных услуг ограничивает функцию спроса. Оно представляет собой количество жилья, которое потребитель может приобрести на рынке при сложившемся уровне цен. Факторами, влияющими на предложения жилья, являются: уровень валовых инвестиций в строительстве, обслуживание жилищного фонда и скорость его амортизации (выбытия). Валовые инвестиции подразделяются на новое строительство, реконструкцию и ремонт существующего жилищного фонда. Чистые инвестиции представляют собой разницу между валовыми инвестициями в жильё и уровнем его потерь.

В экономической литературе термином «жильё» обозначаются два принципиально отличающихся друг от друга понятия:

- Жилищный фонд – относится к самим строениям и домам, как объектам собственности и может быть разбит на ряд более мелких понятий. Величина жилищного фонда определяется по числу квадратных метров как жилой, так и не жилой площади;
- Жилой фонд – состоит из жилых помещений, то есть квартир, отдельных комнат или нескольких комнат-квартир, используемых для жилья. Каждая единица жилого фонда может производить ряд потребительских услуг: служить убежищем, средством развития семьи, местом отдыха. Всё это называют жилищными услугами. Если мы хотели выразить их количественно, пришлось бы их измерить на определённый период времени. Если единица жилого фонда не разрушена или физически не повреждена, она производит непрерывный поток жилищных услуг.

Жильё по своей природе достаточно специфично: с одной стороны оно выступает как объект потребления, а с другой, как товар (происходит купля-продажа жилого фонда, как объекта собственности). Различия между понятиями жилого фонда и жилищных услуг будут иметь значение при определении спроса на жильё. Жильё относится к числу первичных жизненных потребностей, наряду с пищей, одеждой и обувью. Жильё представляет собой капитальный товар длительного пользования, к тому же достаточной дорогой как в строительстве, так и в эксплуатации. Жильё, как воплощение стоимости, является, по сравнению со всеми другими продуктами труда, более привлекательным для

многих слоёв населения, особенно в условиях инфляции и политической нестабильности.

Наиболее общее определение понятия «жильё» следующее:

Жильё – это продукт труда, который на протяжении всего жизненного цикла человека или семьи предоставляет определённый поток жилищных услуг. В рыночной экономике жильё – это товар, являющийся одновременно как потребительским благом, так и способом вложения капитала, от которого зависят условия существования и развития людей. Общий вывод заключается в том, что жилищная сфера это сложная система, включающая в себя ряд подсистем, взаимодействие которых направлено на решение задачи удовлетворения населения в жильё, и поэтому изменение цен на объекты жилищного фонда только в долгосрочной перспективе вызывают изменение предложения жилья. Увеличение затрат на техническое обслуживание, реконструкцию и модернизацию жилья приводит к повышению качества предлагаемых жилищных услуг и его стоимости. Рост цен на рынке жилья делает выгодными затраты на его содержание и новое строительство. При низких ценах на жильё часто становится невыгодным содержание жилья, степень и скорость его износа увеличивается.

Формирование рынка жилья в жилищной сфере является основным направлением выхода страны из жилищного кризиса и осуществляется с начала процесса приватизации жилищного фонда. Несоответствие растущих потребностей в жильё требуемого качества возможностям их удовлетворения составляет сущность жилищной проблемы. Об уровне развития общества можно судить по уровню обеспеченности его граждан жильём, по этому показателю Россия уступает большинству развитых стран и даже стран восточной Европы. По этому показателю в России на одного городского жителя приходится 21 кв. м, в то время как в Норвегии 74, в США 65 кв. м, в Швеции 43 кв. м, во Франции 36 кв. м и в Японии 31 кв. м.

Таблица 1.1

Изменение условий проживания граждан РФ за 20 лет

<i>Вид жилья</i>	<i>1985</i>	<i>2005</i>
Коммунальные квартиры	11%	4%
Общежития	9%	7%
Отдельные квартиры	57%	74%
Частные дома	23%	15%

Жилище и жилищные отношения в современных условиях

В соответствии с двумя преобладающими в современном обществе системам общечеловеческих ценностей – социально-демократической и либеральной – в жилищной экономике сформировались две основные жилищные концепции: либеральная и социальная.

Либеральная жилищная концепция сформировалась на принципах либерализма, основы которого были заложены Адамом Смитом и Давидом Рикардо. В основе либеральной концепции лежит принцип удовлетворения потребности в жилище путём приобретения жилища, как товара, на рынке жилья в соответствии с платёжеспособностью покупателей. Либеральная концепция исходит из возможностей саморегулирования рыночной экономики и исключения вмешательства государства в рыночные процессы.

В основе социальной жилищной концепции лежит принцип распределения жилища, как социального блага, соответственно потребностям и условиям социального равенства. Эта концепция предполагает ответственность государства за удовлетворения потребности общества в жилище, его непосредственное участие в процессе распределения жилья, как экономического блага. Либеральная и социальная жилищные концепции лежат в основе формирования и функционирования двух основных типов жилищных систем, основанные на рыночных механизмах и на механизмах государственного обеспечения жильём. В настоящий момент не существует этих двух типов жилищных систем в чистом виде.

При исследовании современных жилищных систем специалисты предпочитают говорить о жилищной системе с доминиро-

ванием института частного предпринимательства и о жилищной системе с доминированием института государственного обеспечения жильём.

Жилище в иерархии человеческих потребностей

Жилище является материальной основой жизни человека, которая представляет собой единство биологического и социального начала. Как биологическое существо человек подчиняется фундаментальным биологическим законам, определяющим физиологические процессы его жизнедеятельности, социальное же начало определяет жизнь человека в обществе. Удовлетворение социальных потребностей человека невозможно без удовлетворения биологических. Биологическое начало выступает в качестве необходимой предпосылки развития социального начала. Соответственно, выделяют биологические и социальные потребности человека, удовлетворение которых обеспечивается жилищем.

Таблица 1.2

Потребности человека в жилище

<i>Биологические (физиологические)</i>	<i>Социальные</i>
Защита от воздействия окружающей природной среды	Защита от воздействия социальной среды
Условия для удовлетворения физиологических потребностей (сон, отдых, еда, т.д.)	Обособление и индивидуализация
Безопасность	Самовыражение
Условия продолжения рода	Условия развития творческих способностей
	Условия формирования первичных социальных отношений
	Воспитание детей

Потребность в жилище имеет двойственную природу: как объективная нужда в жилище, удовлетворяющая потребности человека, и как субъективно осознаваемое несоответствие между имеющимся у потребителя количеством и качеством жилища и его желаемым количеством и качеством. Именно субъективное ощущение удовлетворённости или неудовлетворённости жилищными условиями лежит в основе осознания человеком его потребности в жилище.

На изменение потребности в жилище сказываются измене-

ния в природной окружающей среде. Демографические изменения также являются одной из важнейших причин изменения потребностей населения в жилище. Осознанная жилищная потребность проявляется как жилищный интерес, который побуждает индивидуумов к действиям, направленным на удовлетворение этих потребностей. Стремление индивидуумов удовлетворить потребности в жилище является движущей силой развития не только жилищной системы, но и всего общественного производства.

Жилище как потребительское благо и его функции

Жилище – это благо, обладающее максимальной полезностью. Полезность этого блага определяется его потребительскими свойствами, характеризующими способность удовлетворять потребности человека. Но при этом жилище – это экономическое благо, то есть благо, обладающее относительной редкостью. Это означает, что потребности человечества в жилище не могут быть удовлетворены полностью.

Потребности человека в жилище обуславливают функции жилища и его роль для жизни индивида и общества. В жилище и его функциях отражается взаимовлияние и взаимообусловленность человека и живой среды, поскольку жилище удовлетворяет биологические и социальные потребности человека, можно говорить о том, что оно является местом, где непосредственно развёртывается жизнедеятельность человека. Жилище – необходимое условие жизни и в этом заключается его главная функция – биологическая. Другие функции жилища являются социальными, то есть определяют поведение людей и их жизнь в обществе. Другой, не менее важной функцией жилища, является его значение как условия и регулятора межличностных отношений.

Одна из важнейших функций жилища состоит в том, что она выступает в роли социального индикатора, показывающего социальный статус его владельца. Ещё одна функция жилища заключается в том, что жильё и жилая среда способны детерминировать и поддерживать определённый образ и стиль жизни. Потребности человека в жилище и, соответственно, функции жилища изменяются вместе с развитием человека и человеческим обществом. Соответственно новые функции – технические появляются и у жилища, как элемента техносферы. Современное жили-

ще представляет собой сложную инженерно-техническую систему, обеспечивающую комфортную среду обитания человека. Таким образом, можно утверждать, что жилище, как потребительское благо, удовлетворяет потребности человека, как элемента биосферы, социосферы и техносферы. Биологические функции обеспечивают воспроизводство человека, как элемента биосферы. Социальные функции обеспечивают воспроизводство человека, как элемента социосферы. Технические функции обеспечивают воспроизводство человека, как элемента техносферы, то есть носителя знаний и информации. Следовательно, жилище реализуют свои функции на пересечении этих трёх сфер.

Помимо индивидуального блага, каким является жилище, жилище также удовлетворяет потребности общества в целом, то есть является общественным благом. Никто не может быть исключён из жилищных отношений. Общественный характер этого блага заключается в том, что жилище является материальным условием воспроизводства одного из факторов общественного производства, а именно рабочей силы, в этом заключается двойственность сущности этой категории «жилище, как потребительское благо». Для обозначения жилища, как индивидуального потребительского блага, мы будем использовать термин «жильё» (жилая ячейка, жилая квартира, многоквартирный дом), а для обозначения жилища, как общественного блага, мы будем использовать термин «жилищный фонд» (совокупность жилых домов, расположенных на определённой территории).

Жилище как товар

С развитием товарно-денежных отношений жилище начинает выполнять новую функцию в жизни общества – оно становится товаром. Как товар жилище приобретает новые свойства: с одной стороны функции жилища определяют его полезность, а, следовательно, и ценность в глазах потенциальных покупателей, с другой стороны, жилище становится всё более сложным товаром, требующим всё более больших затрат труда. В процессе обмена благ начинается разделение прежде единой оценки на две:

1. Оценка блага как такового его будущим потребителем, то есть оценка его полезности;
2. Оценка блага его владельцем до обмена, то есть оценка

затрат, с которыми было связано с появлением данного блага у его владельца.

Потребности в жилище, обеспеченные платёжеспособностью потребителя, формируют потребительские предпочтения на рынке жилья. Конечный спрос на жилище формируется с учётом конъюнктуры рынка и общественных жилищных стандартов.

Жилище как товар существенно отличается от других товаров. Особенности жилища как объекта рыночных отношений и влияние этих особенностей на цены на рынке жилья заключаются в следующем:

1. Специфика жилища, как товара, проявляется в том, что жилье выступает на рынке как в материализованной форме, как объект жилой недвижимости, так и в нематериализованной, в виде жилищных услуг. Наличие материальной и нематериальной формы жилища как товара приводит к тому, что один и тот же объект может быть предметом экономических отношений нескольких субъектов – собственника, пользователя, арендатора;

2. Товар длительного пользования – в течение жизненного цикла жилище многократно становится предметом товарно-денежного обмена, в том числе на самой начальной стадии жизненного цикла – инвестиционной; жилище может быть товаром в стадии неполной строительной готовности в виде незавершенного производства;

3. Объект недвижимости – объект, прочно связанный с земельным участком, следовательно, иммобильный товар, который не может быть экспортирован или импортирован с одного территориального рынка на другой;

4. Высокая ресурсоемкость определяет высокую цену на этот товар, поэтому сделки на рынке жилья сопряжены с движением значительных финансовых ресурсов. Высокая цена жилища определяет его другую особенность как товара – меньшую по сравнению с другими товарами ликвидность. Ликвидность жилища напрямую зависит от его цены, чем она выше, тем ликвидность объекта ниже, поскольку сужается круг потенциальных покупателей. Также ликвидность зависит от потребительских характеристик жилища, его местонахождения, конъюнктуры рынка и от социально-экономической ситуации в целом.

Важнейшей особенностью жилища как товара является то, что оно приобретает на рынке не только как потребительское благо, способное удовлетворить потребности покупателя жилищных услуг, но и как капитальное благо, как инвестиционный товар, обеспечивающий инвестору получение дохода. Это связано с тем, что жилище в экономике выполняет не только функции потребительского блага, но и еще два не менее важные экономические функции: жилье является богатством и капиталом.

Жилище как богатство и капитал

Жилище выполняет функцию богатства, поскольку это те материальные блага, которыми индивидуум владеет на правах частной собственности и которые потому могут быть передаваемы и обмениваемы. Функция жилища как богатства заключается в том, что собственность, является мерой его благосостояния домохозяйства, отражает сумму накопления семьи. Собственное жилье – это не только более высокий социальный статус семьи и характеристика текущей материальной обеспеченности, но и показатель покупательной способности семьи, возможности перспективного потребления. Жилище является богатством и в общественном понимании, как часть национального богатства. Жилищный фонд в странах с развитой рыночной экономикой составляет от 20 до 45% воспроизводимого национального богатства. В РФ он достигает 20%, но с учетом дачных домиков до 1/3 национального богатства.

Функция жилища как капитала состоит в том, то оно может выступать источником дохода для человека или семьи. Жилище может рассматриваться как капитал, то есть как самовозрастающая стоимость, приносящая прибавочную стоимость. Жилище является тем самым товаром, который дает возможность увеличивать денежный фонд. В этом смысле жилище является капитальным благом. Прибавочной стоимостью в этом случае является рента (арендная плата), получаемая домовладельцем. Рента представляет собой постоянный доход на жилище как капитал. Экономическим содержанием ренты выступает стоимость права пользования жилищем, которую уплачивает арендатор, использующий жилище как потребительское благо.

Жилище, выступая в качестве капитального блага, не пере-

стает одновременно быть потребительским благом. Однако при этом жилище становится объектом экономических отношений нескольких субъектов. Жилище как капитальное благо приносит собственнику доход в виде арендной платы, благодаря тому, что жилище, как потребительское благо, удовлетворяет потребности другого экономического субъекта – арендатора в жилищных услугах. Жилище как капитал выступает в качестве объекта инвестирования, то есть объекта долгосрочного вложения средств с целью получения дохода, при этом доходность жилища обусловлена не только возможностью получения дохода от предоставления его в аренду, но и неуклонным ростом цен на рынке жилья. Спекулятивные сделки на рынке жилой недвижимости становятся одним из наиболее доходных видов предпринимательской деятельности в России.

Содержание категории жилища

Содержание категории жилище представлено на рис. 1.1.



Рис. 1.1. Содержание категории жилище

Жилище и потребительский выбор

Степень свободы потребителя зависит от уровня его доходов. При низком уровне доходов свободы выбора нет, так как одной насущной потребности противостоит другая. Выбор жилища – важнейшее проявление экономического выбора человека. Ос-

новными критериями выбора являются его потребительские свойства, определяющие для покупателя полезность этого блага и цена. Потребительские свойства можно выразить следующими характеристиками:

1. Качество (функциональность, комфортабельность, экологичность, эстетичность и т.д.);
2. Количество (размеры жилища).

Адекватность жилища как основа качества жизни

Современное общество признает в числе базовых прав человека право на адекватное жилище, то есть жилище, соответствующее потребностям современного человека. Под адекватностью жилища понимается способность жилища удовлетворять потребности человека в соответствии с современными требованиями в обществе. Адекватность как характеристика жилища имеет количественную и качественную оценки. Адекватное жилище это, прежде всего, достаточное по размерам жилище. Достаточность жилища может быть оценена по показателю обеспеченности населения жильем. Показатель обеспеченности жильем является наиболее простым жилищным индикатором и определяет соотношение общей площади жилищного фонда к общей площади населения. С помощью этого показателя осуществляется мониторинг и анализ жилищной сферы. В целом с 1991 года наблюдается положительная тенденция данного показателя.

Другой важнейшей характеристикой адекватности жилища является его качество. Качество жилища можно определить как способность жилища удовлетворять потребности индивидуума в жилищных услугах и степень соответствия потребительских характеристик жилища требованиям потребителя. Качество жилища определяет качество удовлетворения всех потребностей человека, а, следовательно, и качество жизни в целом.

Наиболее распространённым определением качества жизни является следующее:

Качество жизни – это степень социо-эколого экономического благополучия человека, основанная на удовлетворении всех физиологических, материальных и духовных потребностей индивидуума, в том числе потребностей в свободе и развитии личности.

Качество жилища является материальной основой качества жилой среды, которая определяет условие и качество жизни человека. Необходимо рассматривать жилую среду, как единую систему «человек – жилая ячейка – здание – микрорайон – жилой район города». Такая система и получила название « жилой среды ».

В разное время были предложены различные методики оценки качества жилья. В настоящее время система параметров, с помощью которых можно оценить качество жилища, как комплексную характеристику его способности удовлетворять потребности потребителя, должна включать несколько групп:

1. Функциональные потребности – характеризующие степень соответствия жилища тем функциям, для которых оно предназначено – это уровень комфортности, объёмно-планировочные решения, пространственное размещение, благоустройство и т.д.;

2. Технические параметры – определяющие физические и инженерные свойства жилища – это прочность, надёжность, долговечность, огнестойкость, износ, инженерное обеспечение, теплозащита, ремонтпригодность и т.д.;

3. Санитарно-экологические параметры – характеризующие состояние внутренней и внешней среды, наличие антропогенных или природных источников загрязнения – это экологическая безопасность, микроклимат, уровень шума, инсоляция, чистота окружающей среды и т.д.;

4. Социальные параметры – это социум (окружение), безопасность, эстетичность и т.д.;

Принципу рационального потребительского выбора будет соответствовать такой уровень качества, при котором интегральные затраты (инвестиционные затраты и эксплуатационные затраты за период эксплуатации жилища) будут минимальными. Зависимость интегральных затрат на создание и эксплуатацию жилища от уровня его качества в значительной степени предопределяет зависимость цен на рынке жилья от качества жилища. С точки зрения потребителя, качество жилья может быть излишним, если это качество превращает жилище в дорогое и недоступное для покупателя благо. Поэтому ключевым понятием квалитетрии, науки о количественном измерении качества, является

интегральный показатель качества, отражающий соотношение суммарного полезного эффекта от эксплуатации или использования объекта и затрат на его создание и эксплуатацию.

Официальному статистическому учёту в России подлежат лишь несколько характеристик качества жилья:

- количество комнат в жилой ячейке;
- средний размер квартир;
- наличие инженерного оборудования и благоустройства.

В современной научно-экономической литературе используется классификация жилья по уровню качества путём деления его по типам:

- жильё низкого качества;
- жильё стандартного качества;
- жильё повышенной комфортности;
- элитное жильё.

Очевидно, что обеспеченность жильём и качеством жилища не только важнейшие социально-экономические категории, требующие соответствующего исследования, но и основные параметры, характеризующие адекватность жилища и уровень развития жилищной сферы. Оценка адекватности жилища необходима при разработке градостроительной документации, формировании программ развития урбанизированных территорий, обоснование социально-экономической эффективности инвестиционных программ и проектов в жилищной сфере.

В рыночной экономике решение проблемы обеспечения населения жильём зависит, прежде всего, от платёжеспособности потребителей на рынке жилья. Платёжеспособность потребителей, в свою очередь, определяется соотношением и динамикой уровня доходов населения и цен на жильё. Соотношение между ценами на рынке жилья и доходами населения характеризует доступность жилья и может быть рассчитана, как показатель доступности, определяющий возможности населения в приобретении жилья. В отечественной и зарубежной теории определяются разные подходы по определению уровня доступности жилья. Так в Америке получил широкое распространение показатель НАІ (индекс доступности жилья, предложенный национальной ассоциацией риэлторов США):

$$NAI = \frac{МП}{\vartheta_T} \times 100\%; \quad (1.1)$$

где: МП – среднемесячный доход домохозяйства, долларов США; ϑ_T – доход, необходимый для получения и обслуживания долгосрочного ипотечного кредита, достаточного для среднего по стоимости жилья.

Таблица 1.3

Классификация жилья по потребительским характеристикам

<i>Категория жилья (типология)</i>	<i>Характеристика жилья</i>	<i>Размещение жилья (топология)</i>
Жильё низкого качества	Малогабаритное жильё с отсутствием одного или нескольких элементов внутреннего благоустройство Жильё в ветхом жилищном фонде, жильё в неблагоустроенных жилых домах Жильё в коммунальных квартирах и общежитиях. Жильё малосемейного или гостиничного типа Жильё в многоквартирных жилых домах со степенью износа более 50% (постройки 50-ых и 60-ых годах)	Районы старой городской застройки Спальные районы Сельская местность
Жильё стандартного качества	Жильё, соответствующее стандарту жилища с полным благоустройством и стандартными планировочными и конструктивными решениями Жильё в многоквартирных домах типовой застройки (конец 20 века) Жильё в многоквартирных домах современной массовой застройки	Районы старой городской застройки Спальные районы
Жильё повышенной комфортности	Жильё с улучшенными потребительскими характеристиками (повышенные габариты жилых помещений, наличие вспомогательных и подсобных помещений, улучшенная внутренняя отделка) Жильё в многоквартирных жилых домах современной застройки Жильё в малоэтажных жилых домах блокированного типа Жильё в малоквартирных жилых домах с	Районы новой застройки Спальные районы Пригородные районы

полным благоустройством

Окончание табл. 1.3

<i>Категория жилья (типология)</i>	<i>Характеристика жилья</i>	<i>Размещение жилья (топология)</i>
Элитное жильё	<p>Крупногабаритное жильё высокого качества (большие габариты помещений, наличие вспомогательных и подсобных помещений, высококачественная внутренняя отделка, наличие коммуникативных средств и дополнительного обслуживания (охранная сигнализация), наличие встроенных гаражей или паркингов)</p> <p>Крупногабаритное жильё в многоквартирных домах современной элитной застройки</p> <p>Крупногабаритное жильё в малоэтажных жилых домах блокированного типа</p> <p>Крупногабаритное жильё в современных домах-особняках, коттеджная застройка</p>	Районы элитной застройки

В условиях российской экономики, в связи с отсутствием развитого рынка ипотечного кредитования, наиболее применимым и простым является подход, согласно которому индекс доступности жилья определяется количеством лет, необходимых среднестатистической семье для накопления средств на приобретение среднестатистического жилья, при условии, что все доходы домохозяйства будут направлены на эти цели. Обратным этому показателю по экономическому содержанию является коэффициент доступности жилья, который показывает какую долю среднестатистического жилья сможет приобрести среднестатистическая семья за год, при условии, что на это будет направлен весь годовой доход домохозяйства.

$$I_{д} = \frac{С}{Д}; \quad (1.2)$$

$$K_{д} = \frac{Д}{С}; \quad (1.3)$$

Д – среднегодовой доход домохозяйства, рублей в год

С – средняя стоимость жилья, рублей.

Расчеты показателей доступности жилья в разные годы по-

зволяют оценивать возможности потребителей в динамике. В связи с социальным расслоением населения многие специалисты считают необходимым различать понятие коммерческой и социальной доступности жилья. Критерием коммерческой доступности жилья является способность домохозяйства выплатить, при оформлении долгосрочного кредита, первоначальный взнос, размер которого составляет около 30% от стоимости приобретаемого жилья и осуществлять кредитные платежи, которые не должны превышать 35% совокупного дохода. Понятие социальной доступности жилья применимо к той части домохозяйств, у которой из-за низкого уровня доходов, возникает несоответствие между принятым минимальным стандартом проживания, минимальным жилищным стандартом проживания и реальными жилищными условиями. Показатели социальной доступности характеризуют возможность получения бесплатного или частично бесплатного жилья и могут быть выражены процентным соотношением числа очередников, которые получают бесплатное жильё в течение года, и общего числа граждан, состоящих в очереди на получение бесплатного жилья.

Учитывая структуру предложения и спроса на коммерческое жильё и наличие разных категорий граждан, имеющих социальные гарантии на бесплатное жильё, показатель доступности жилья следует определять как вектор, состоящий из двух (коммерческой и социальной) компонент. На основе этой векторной величины можно построить обобщённый индекс доступности, который можно было бы рассматривать в качестве критерия в достижении целей жилищной политики. Однако оценивать доступность жилья необходимо не только при его приобретении, но и на стадии эксплуатации, то есть необходимо оценивать не только инвестиционную доступность жилья, но и эксплуатационную доступность жилья. При этом на стадии эксплуатации доступность следует оценивать путём сопоставления текущих расходов по эксплуатации жилья и текущих доходов домохозяйств.

$$I_{д} = \frac{З_{э}}{Д}; \quad (1.4)$$

$З_{э}$ – среднестатистические затраты на эксплуатацию жилья, налоговые платежи, текущие эксплуатационные затраты (ремонт

и обслуживание), расходы по обслуживанию кредитных обязательств.

Рассмотренные выше показатели доступности жилья, хотя и позволяют оценивать динамику платежеспособности потребителей на рынке и производить межрегиональные и межстрановые сравнения, тем не менее, не лишены ряда недостатков. К ним можно отнести:

- учитывая значительную дифференциацию населения по уровню доходов можно утверждать, что показатели доступности жилья для различных групп населения будут существенно отличаться, поэтому следует рассчитывать показатели доступности по отдельным доходным группам населения;

- в расчётах показателей доступности жилья учитываются все совокупные доходы семьи без вычета потребительских расходов. При оценке реальных инвестиционных возможностей населения, необходимо учитывать только часть доходов за вычетом расходов на потребление. Корректировка дохода домохозяйств может быть выполнена на основе двух подходов: семья изменяет структуру использования совокупного дохода, оставляя для текущего потребления средства в размере прожиточного минимума, а остальную часть дохода накапливает для приобретения жилья; семья не изменяет сложившуюся структуру потребления, накапливая оставшуюся после текущего потребления часть дохода. Соответственно индекс доступности жилья можно определять по двум формулам:

$$I_{д} = \frac{С}{Д - П}; \quad (1.5)$$

$$I_{д} = \frac{С}{Д \times H_{с}} = \frac{С}{Д \times (1 - H_{п})}; \quad (1.6)$$

$П$ – потребительские расходы домохозяйства;

$H_{с}$ – средняя норма сбережения, то есть доля годового дохода, направляемого на покупку жилья.

$H_{п}$ – доля годового дохода, направляемого на текущее потребление домохозяйства.

- Показатели доступности жилья не учитывают разный состав семей – семьи из одиноко проживающих людей, объективно

имеют худшие показатели, чем с семьи из 3, 4 человек.

- Говоря о доступности жилья, следует различать понятия: доступность покупки или строительства жилья и доступность использования жилья на условиях коммерческой аренды или социального найма. Очевидно, что в зависимости от уровня доходов изменяется не только возможность приобретать, но и возможность арендовать жильё. Именно поэтому в странах рыночной экономики используются разные подходы к оценке доступности жилья, как объектов недвижимости, и доступности жилищных услуг, то есть аренды жилья. По выше приведённым формулам оценивается доступность приобретение или строительство нового жилья, а под доступностью арендного жилья понимаются такие условия, при которых сумма арендных платежей не превышает определённого уровня от совокупного дохода домохозяйств;

- Показатели доступности жилья не учитывают наличие потенциальных инвесторов уже используемого жилья, полученного в ходе приватизации или по наследству, что повышает уровень платежеспособности на рынке;

- В расчёте показателей доступности не учитывается влияние фактора времени на стоимость сбережений и цены на жильё. Очевидно, что в период накопления средств, цены на рынке могут существенно измениться;

- Расчёт этого показателя выполняется на основе официальных статистических данных об уровнях доходов населения и цен на рынке жилья и, следовательно, не позволяет учесть значительную часть доходов и стоимость сделок, находящихся в теневом секторе экономики.

Реформа жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ)

Стратегия реформирования ЖКХ

Преобразования в жилищно-коммунальной (ЖК) сфере изначально были направлены на преодоление кризиса в системе ЖКХ.

Кризисное состояние ЖКХ обусловлено неадекватной системой управления, дотационностью сферы и неудовлетворительным финансовым положением, высокими затратами, отсутствием экономических стимулов снижения издержек, связанных с оказанием ЖКУ, неразвитостью конкурентной среды и, как следствие,

высокой степенью износа основных фондов, большими потерями энергии, воды и других ресурсов.

Единственным способом преодоления кризиса является изменение системы финансирования, т.е. переход от бюджетного дотирования к оплате в полном объеме ЖКУ потребителями при условии обеспечения социальной защиты малообеспеченных семей и экономического стимулирования улучшения качества обслуживания.

Первым законодательным актом, определяющим стратегию реформирования ЖКХ в переходный период к развитию рыночных отношений, стал закон РФ от 24 декабря 1992 г. «Об основах федеральной жилищной политики».

Закон кардинально меняет взаимоотношения между государством и гражданином в сфере ЖКХ. В статье 15 закона отмечено, что оплата жилья и коммунальных услуг по договору найма устанавливается в размере обеспечивающим возмещение издержек на содержание и ремонт жилья, а также на коммунальные услуги.

Переход на новую систему оплаты жилья будет происходить поэтапно с использованием мер социальной защиты.

В развитие упомянутого выше закона принято 22 сентября 1993 г. постановление Правительства РФ «О переходе на новую систему оплаты жилья и коммунальных услуг и порядке предоставления гражданам компенсаций (субсидий) при оплате жилья и коммунальных услуг».

Постановлением были утверждены сроки поэтапного перехода на новую систему оплаты в период с 1994 по 1998 г. При этом предельный уровень платежей гражданам (в процентах к затратам на содержание и ремонт жилья и коммунальные услуги) должен был ежегодно увеличиваться на 20% и в 1998 г. достичь уровня 100% оплаты населением затрат на содержание и ремонт жилья и предоставление коммунальных услуг.

Повышение размера оплаты ЖКУ должно осуществляться с одновременным применением мер социальной защиты граждан в виде предоставления им компенсаций (субсидий) на оплату ЖКУ в пределах социальной нормы площади жилья и нормативов потребления коммунальных услуг (КУ) с учетом совокупного дохо-

да семьи и действующих льгот.

Компенсации предоставляются гражданам в безналичной форме и используются только для оплаты жилья и КУ.

Таким образом, 1994 г. стал отправной точкой в поэтапном переходе на полную оплату жилья и коммунальных услуг населением с предоставлением адресной дотации конкретному человеку в виде жилищной дотации.

27 апреля 1997 г. Указом Президента РФ «О реформе ЖКХ в РФ» была одобрена Концепция реформы ЖКХ РФ.

Ею определены основные цели реформирования ЖКХ. Такие как:

- обеспечение условий проживания, отвечающих стандартам качества;
- снижение издержек производителей услуг и соответствию тарифов при поддержании стандартов качества предоставляемых услуг;
- смягчение для населения процесса реформирования системы оплаты жилья и коммунальных услуг при переходе отрасли на режим безубыточного функционирования.

Основными способами достижения этих целей являются:

- совершенствование системы управления, эксплуатации и контроля в ЖКХ;
- переход на договорные отношения, развитие конкурентной среды, предоставление потребителям возможности влиять на объем и качество потребляемых услуг, преимущественно конкурсный отбор организаций, осуществляющих управление жилищным фондом и его обслуживание, обеспечивающих коммунальные предприятия материалами, оборудованием и выполняющих проектно-строительные работы;
- совершенствование системы оплаты жилья и коммунальных услуг, в т.ч. установление повышающих тарифов на сверхнормативную площадь жилья и сверхнормативное потребление коммунальных услуг, а также дифференциация оплаты в зависимости от качества и местоположения жилья;
- совершенствование системы социальной защиты населения, упорядочение существующей системы льгот, усиление адресной направленности выделяемых на эти цели средств.

Концепция предусматривает поэтапный переход на полную оплату жилья и коммунальных услуг на период 1997-2003 гг. При этом доля платежей населения в покрытии затрат на все виды ЖКУ на первом этапе (1997-1998 гг.) должна была возрасти с 35 до 50% и на 10% ежегодно на втором и третьем этапах (1999-2000 гг., 2001-2003 гг.).

Для определения объема финансирования из федерального бюджета Концепцией установлены федеральные стандарты перехода на новую систему оплаты жилья и коммунальных услуг.

- Федеральный стандарт социальной нормы площади жилья. При перераспределении бюджетных средств между регионами правительство должно руководствоваться федеральным стандартом, который устанавливается в следующем размере: 18 кв. м общей площади жилья на одного члена семьи состоящей из трех и более человек, 42 кв. метра - на семью из двух человек, 33 кв. метра - на одиноко проживающих граждан.

- Федеральный стандарт предельной стоимости предоставляется ЖКУ на 1 кв. м общей площади жилья. Данный показатель рассчитывается на основе стандартного набора ЖКУ, включая содержание и ремонт жилья, а также исходя из средних норм потребления и региональных особенностей. Он должен ежегодно пересматриваться, но не превышать общий уровень инфляции.

- Федеральный стандарт уровня платежей граждан (в процентах к затратам на содержание и ремонт жилья и коммунальные услуги). Указанный стандарт устанавливает уровень платежей граждан за предоставляемые ЖКУ в целом по всем видам этих услуг в процентном отношении к уровню затрат на предоставление этих услуг (к полной стоимости этих услуг). После завершения перехода к полной оплате ЖКУ населением федеральный стандарт уровня платежей граждан определяться не будет.

- Федеральный стандарт по допустимой доли собственных расходов граждан на оплату жилья и коммунальных услуг, исходя из соответствия нормы площади жилья. Указанный стандарт устанавливает максимально допустимую долю собственных расходов граждан на оплату жилья и коммунальных услуг в совокупном семейном доходе в пределах социальной нормы площади жилья и нормативов потребления коммунальных услуг.

Принимается при расчете объема средств, необходимых для предоставления компенсаций (субсидий) на оплату жилья и коммунальных услуг низкодоходным категориям граждан. Органы государственной власти субъектов РФ в соответствии с ежегодно устанавливаемыми федеральными стандартами оплаты ЖКУ в праве устанавливать региональные стандарты оплаты жилья и коммунальных услуг.

Федеральные стандарты применяются, в частности, для расчета финансовой помощи, передаваемой из федерального бюджета бюджетам субъектов РФ в межбюджетных отношениях.

Региональные стандарты применяются, в частности, для расчета объемов финансовой помощи, передаваемой из бюджета субъектов РФ местным бюджетам в межбюджетных отношениях.

Совершенствование системы оплаты жилья и коммунальных услуг.

В целях дальнейшего совершенствования системы оплаты жилья и коммунальных услуг и реализации мер по социальной защите населения в условиях проведения ЖК реформы 2 августа 1999 г. Правительство РФ приняло постановление «О совершенствовании системы оплаты жилья и коммунальных услуг и мерах по социальной защите населения».

В Постановлении отмечено, что изменение платы за жилье и коммунальные услуги необходимо увязывать с системой мер по социальной защите малоимущих граждан уровнем доходов населения и реализацией мероприятий по снижению издержек ЖКУ.

Постановлением определена *структура платежей граждан*, включающая в себя плату:

- за содержание и текущий ремонт жилого фонда;
- за капитальный ремонт жилого фонда;
- за наем жилья (для нанимателей жилья).

Кроме того, граждане оплачивают коммунальные услуги. Органам местного самоуправления предоставлено право утверждать нормативы потребления ЖКУ (кроме тарифов на электроэнергию и газ) исходя из оценки реальных доходов граждан и затрат, необходимых для поддержания работоспособности систем инженерного жизнеобеспечения населенных пунктов.

*Программно-целевой метод реформирования
и модернизации ЖКК (комплекса)*

В начале экономических реформ предполагалось, что в течение достаточно короткого периода будет завершён переход к бездотационному функционированию ЖК сферы, однако социально-экономическая ситуация не позволила завершить этот переход, и к началу 2001 года население оплачивало около 60% стоимости ЖКУ, а фактически с учетом льгот и субсидий – около 40%.

Сокращение бюджетного финансирования ЖКХ на местном уровне из-за недостатка средств привело к резкому увеличению износа основных фондов. Особенно сильно ухудшилась ситуация в регионах – получателях финансовой помощи.

Для решения возникших проблем и в обеспечение перехода к новой модели устойчивого функционирования ЖКХ 17 ноября 2001 г. Постановлением Правительства РФ утверждена «Программа «Реформирования и модернизации ЖКХ РФ» федеральной целевой программы «Жилище» на 2002-2010 гг. и продлена Постановлением Правительства РФ от 17.12.2010 № 1050 «О федеральной целевой программе «Жилище» на 2011 – 2015 годы».

Подпрограмма предусматривает как решение задач ликвидации сверхнормативного износа основных фондов, внедрение ресурсосберегающих технологий, так и разработку и широкое внедрение мер по стимулированию эффективного и рационального хозяйствования ЖК предприятий, максимального использования ими всех доступных ресурсов, включая собственные для решения задач надежного и устойчивого обслуживания потребителей.

В результате решения этих задач повысится качество ЖК обслуживания населения.

А. Новая экономическая модель реформирования ЖКХ.

Подпрограмма предусматривала реализацию новой экономической модели реформирования ЖКК.

Предполагалось коренным образом изменить систему текущего финансирования ЖК предприятий.

Основная идея экономической реформы ЖКХ является пе-

редача права распоряжения всеми бюджетными ресурсами, выделяемыми в настоящее время на *дотирование отрасли*, от коммунальных предприятий непосредственно гражданам – субъектам, в наибольшей степени заинтересованным в эффективном расходовании этих средств.

Предполагалось ликвидировать существующее разделение направлений бюджетного финансирования ЖКХ.

В результате развития конкурентных отношений в ЖКХ будет повышаться эффективность его функционирования, что обеспечит общее снижение расходов на его содержание не менее чем на 20% и привлечение дополнительных финансовых ресурсов для модернизации. Перевод отношений между предприятиями ЖКХ и получателями их услуг на договорную основу; отделение выполнения функций собственника жилищного фонда от осуществления хозяйственной деятельности по управлению и обслуживанию этого фонда в муниципальном секторе, совершенствование системы и принципов регулирования тарифов на услуги локальных монополистов в коммунальном хозяйстве позволяет:

- перейти на полную оплату стоимости ЖКУ населением без увеличения в составе такого платежа (в пределах социальной нормы площади жилья и нормативов потребления коммунальных услуг) доли собственных расходов граждан;
- потребителям непосредственно влиять на объем и качество ЖКУ путем воздействия на ЖК предприятия с целью повышения уровня оказания услуг;
- производить конкурсный отбор управляющих компаний и подрядных организаций, предлагающих более качественные услуги по наименьшей цене;
- стимулировать энергоресурсосбережение как со стороны ЖКП (для уменьшения стоимости потребляемых услуг);
- стабилизировать финансовый поток для организаций, оказывающих ЖКУ, сделав его прозрачным и гарантированным.

Реализация новой экономической модели позволит обеспечить бездотационный режим финансирования ЖКХ, повысить его эффективность, создать источники привлечения средства для его развития и, что наиболее важно, гарантировать адресность государственной помощи малообеспеченным слоям населения, не-

посредственное доведение субсидий до получателей с использованием системы социальных счетов граждан.

Б. Цели и задачи подпрограммы.

Основными целями подпрограммы являются: повышение эффективности, устойчивости и надежности функционирования систем жизнеобеспечения населения. Привлечение инвестиций в ЖК отрасль, улучшение качества услуг с одновременным снижением затрат, адресная социальная защита населения при оплате ЖКУ.

Основными задачами подпрограммы являются:

- финансовое оздоровление ЖКП путем реструктуризации и ликвидации их задолженности и доведения тарифов на ЖКУ для населения и других потребителей до экономически обоснованного уровня, жесткого собственного установления стандартов оплаты услуг населением, перехода от дотирования ЖКП к субсидированию малообеспеченных семей;

- снижение издержек и повышение качества и доступности ЖКУ, формирование инвестиционной привлекательности ЖК комплекса путем развития конкуренции в сфере предоставления жилищных услуг, создания взаимосвязанных процедур тарифного регулирования коммунальных предприятий и естественных монополистов – предприятий ТЭК;

- обеспечение государственной поддержки процесса модернизации ЖК комплекса на основе современных технологий и материалов путем предоставления бюджетных средств и государственных гарантий по привлекаемым инвестициям.

В. Этапы реализации подпрограммы

Подпрограмма будет выполняться поэтапно.

Предполагается реализовать следующие первоочередные мероприятия:

- инвентаризация, реструктуризация и ликвидация задолженности бюджета, бюджетных организаций и других потребителей (в т.ч. населения) перед предприятиями ЖК комплекса;

- ликвидация дотационности ЖК комплекса;

- переход на реальные договорные отношения в жилищно-коммунальном комплексе;

- совершенствование механизмов социальной защиты на-

селения при оплате ЖКУ.

На втором этапе предполагается обеспечить:

- развитие конкурентных отношений в жилищном хозяйстве;
- переход к профессиональному управлению жилым фондом, созданию системы регулирования естественных локальных монополий;
- развитие концессионных механизмов;
- повсеместный полномасштабный переход к системе персонализированных социальных счетов граждан.

На третьем этапе предполагается реализовать стратегические мероприятия, направленные на обеспечение устойчивого функционирования ЖКК на основе привлечения инвестиций в форме банковских кредитов и облигационных займов, реализовать комплекс мер по снижению рисков кредитования путем предоставления государственных и муниципальных гарантий.

Основными задачами Программы являются:

- создание условий для развития массового строительства жилья экономкласса;
- повышение уровня обеспеченности населения жильем путем увеличения объемов жилищного строительства и развития финансово-кредитных институтов рынка жилья;
- обеспечение повышения доступности жилья в соответствии с платежеспособным спросом граждан и стандартами обеспечения их жилыми помещениями (33 кв. метра общей площади жилого помещения – для одиноких граждан, 42 кв. метра – на семью из 2 человек, по 18 кв. метров – на каждого члена семьи при семье из 3 человек и более).

Создание конкурентной среды в жилищной сфере

Для этого необходимо осуществить разделение функций и формирование договорных отношений между собственниками жилья, управляющими компаниями и подрядными организациями. Частными собственниками являются физические и юридические лица, имеющие в собственности жилищный фонд, собственниками муниципального жилья – подразделения органов самоуправления.

Орган местного самоуправления как собственник жилищно-

го фонда должен обеспечить:

- соблюдение нормативно-технических требований к содержанию и использованию жилья и объектов коммунальной инфраструктуры;
- обеспечение необходимого уровня финансирования для содержания, принадлежащего ему жилищного фонда;
- заключение договоров социального найма, найма или аренды жилых и нежилых помещений в принадлежащем ему жилищном фонде;
- заключение договора с выбранной на конкурсной основе, либо созданной организацией на управление муниципальным жилищным фондом, а также на предоставление услуг по организации учета и контроля потребления энергетических ресурсов;
- обеспечение систематического контроля за реализацией договоров о выполнении необходимых работ по обеспечению сохранности жилищного фонда соблюдением объема и качества предоставляемых ЖКУ.

Управляющая компания как заказчик должна обеспечить:

- поддержание в надлежащем состоянии и модернизацию на основе современных технологий и материалов принятой от собственника в управление недвижимости в соответствии с требованиями собственника и государственными стандартами качества предоставления ЖКУ;
- выбор подрядчика по выполнению работ и поставке ресурсов для предоставления ЖКУ (или выполнение этих функций силами управляющей компании) во вверенном ему в управление жилищном фонде;
- заключение договоров с подрядчиками на выполнение работ и предоставление ресурсов требуемого объема, качества и стоимости;
- осуществление системы контроля за выполнением договоров;
- организацию сбора платежей за ЖКУ.

Основным требованием при формировании или выборе управляющей компании должна являться ориентированность на удовлетворение нужд нанимателей и собственников жилья в части предоставления им ЖКУ.

Подрядная организация должна обеспечить своевременное и качественное выполнение работ, оговоренных в договоре подряда.

Потребителями ЖКУ являются владельцы, наниматели и арендаторы жилых помещений, ТСЖ и др.

Товарищество собственников жилья (ТСЖ)

Важной формой развития жилищной системы является расширение коллективных форм владения жилищным фондом. Массовая приватизация квартир в многоэтажных домах определила потребность более эффективного управления этой составляющей, которая в настоящий момент представляет не очень удачное сочетание частной собственности квартир и государственной или муниципальной собственности дома в целом. Чаще всего приватизирована только часть квартир в таких домах, а остальные квартиры остаются в собственности города. Зарубежный и отечественный опыт эффективной эксплуатации таких зданий свидетельствует о целесообразности объединения владельцев жилья для выражения и защиты своих интересов. Материальной формой такого объединения становится кондоминиум, а организационно правовой формой – товарищество собственников жилья (ТСЖ). В соответствии с российским законодательством (Федеральный Закон «О товариществах собственников жилья») под кондоминиумом понимается комплекс недвижимого имущества, включающего земельный участок, расположенное на нем здание и другие объекты, в котором находятся помещения собственности физических и юридических лиц, а общее имущество (места общего пользования и участок с прочими постройками) находится в долевой собственности владельцев жилья. Управление кондоминиумом может осуществляться непосредственно домовладельцами, муниципальной службой заказчика или ТСЖ. В свою очередь ТСЖ – это юридическое лицо, предоставляющее объединение домовладельцев для совместного управления и эксплуатации дома. Оно является некоммерческой организацией, задача которого заключается не в получении прибыли, а в содержании объектов кондоминиума в соответствии с нормативными требованиями и пожеланиями участников товарищества.

ТСЖ имеет право выступать как коллективный собственник.

Членом ТСЖ может быть любое физическое и юридическое лицо, которому на праве собственности принадлежит жилое или нежилое помещение в доме. Решение об организации ТСЖ принимается на общем собрании домовладельцев большинством голосов. Преимущества совместного использования кондоминиума и образования ТСЖ основаны на эффективном управлении собственностью по сравнению с системой государственного (муниципального) управления жилищным фондом города. Товарищество самостоятельно или с помощью привлечения специалистов определяет объемы и периодичность работ, направляет собственные средства на их выполнение и осуществляет функции контроля. Развитие ТСЖ на базе кондоминиумов представляет собой нераспространенную для России форму совершенствования управления эксплуатацией жилищного фонда, т.к. при этом может быть значительно повышена эффективность использования имеющихся ресурсов. Но широкое развитие коллективных форм домовладения требует проведения обоснованной политики со стороны государства и местных органов власти, а также самоорганизации жителей.

Действующий хозяйственный механизм в жилищной сфере, не обеспечивает нормальный уровень финансирования. Традиционно финансирование эксплуатации жилищного фонда осуществляется из двух источников: платежи потребителей и бюджетные дотации. Платежи потребителей, в свою очередь, подразделяются на две группы: платежи населения и прочих пользователей жилищного фонда – юридических лиц. В связи с низкими тарифами и наличием многочисленных льгот для населения и ряда организаций социальной сферы в бюджете предусмотрены дотации, направляемые жилищному сектору для покрытия выпадающих доходов.

Бюджетные дотации на содержание ЖКХ предусматривают в бюджетах всех уровней власти (федеральном, региональном и местном), но их выделение жилищному сектору производится непосредственно на местном (городском) уровне. Дотации осуществляются в форме трансфертов, направляемых в ЖК сектор для компенсации выпадающих доходов в связи с низкими тарифами, установленными для населения, а также для покрытия дей-

ствующих льгот. Размер дотаций из федерального бюджета определяется на основе утвержденных федеральных стандартов на покрытие убытков ЖКС. Как показывает реальная практика, дотации далеко не покрывают размера выпадающих доходов производителей.

Попытка формирования нового финансово-экономического механизма функционирования жилищной системы в городах страны предпринимается в рамках проводимой жилищно-коммунальной реформы. Суть этих преобразований состоит в следующем: постепенный переход на экономически обоснованные тарифы за пользование ЖКУ, включая услуги за содержание и ремонт жилья, для всех групп потребителей.

Контрольные вопросы

1. Дайте наиболее общее определение понятию «жилище».
2. Какие факторы определяют высокую ресурсоемкость жилища.
3. В чем заключается функция жилища как богатства.
4. В чем заключается функция жилища как капитала.
5. Перечислите параметры с помощью которых можно оценить качество жилища.
6. Перечислите способы определения индекса доступности жилья.
7. Чем было обусловлено кризисное состояние ЖКХ РФ.
8. Назовите основные цели реформирования ЖКХ.
9. Каким образом создается конкурентная среда в жилищной сфере.
10. Какую роль в реформировании ЖКХ играет ТСЖ.

Тема 2. Реновационные процессы в воспроизводстве жилищного фонда

Сущность и место реновационных процессов в воспроизводстве жилищного фонда. Способы и методы реновации жилищного фонда. Реконструкция и модернизация жилого фонда в современных условиях в России. Зарубежный опыт воспроизводства жилищного фонда.

Сущность и место реновационных процессов в воспроизводстве жилищного фонда

Концепция устойчивого развития, как сбалансированной

реализации экономических, социальных и экологических целей, предполагает переход от экономики использования ресурсов к экономике их системного воспроизводства. Главным принципом устойчивого развития является удовлетворение потребностей живущих поколений без ущерба для возможностей удовлетворения потребностей будущих поколений. Главной целью функционирования жилищного комплекса является воспроизводство жилищного фонда и жилищной среды. В рамках жилищного комплекса, осуществляются все стадии воспроизводственного процесса: производство, распределение, обмен, потребление. Воспроизводственный процесс в жилищной сфере имеет существенные особенности:

1. Воспроизводство жилья имеет выраженную региональную специфику, поскольку региональный жилищный комплекс является подсистемой региональной социоэкологоэкономической системы и тесно связан с другими региональными комплексами;

2. Процессы производства и распределения жилищ могут осуществляться практически параллельно, а не последовательно, так как реализация жилья происходит на всех стадиях инвестиционного цикла, даже при практически нулевой товарной готовности;

3. В рамках жилищного комплекса осуществляется воспроизводство не только жилой недвижимости, но и жилищных услуг, при этом можно говорить о том, что процессы производства, распределения и потребления жилищных услуг происходят одновременно, т.е. в воспроизводственном цикле жилищных услуг эти стадии совпадают.

4. Распределительные процессы осуществляются в рамках первичного рынка жилья (это касается и социального жилья, которое, прежде чем быть передано в пользование на условиях социального найма определенным категориям граждан, должно быть приобретено органами государственного управления на рынке жилья);

5. Жилище является благом, которое потребляется в течение длительного периода времени, поэтому стадию потребления следует рассматривать, как стадию использования жилья

6. В силу длительности жизненного цикла жилища, зачастую превышающего продолжительность жизни потребителя, возможно неполное повторение воспроизводственного цикла на стадиях распределения, обмена и использования жилья;

7. Необходимость поддержания потребительских характеристик жилья на протяжении всего периода его использования приводит к необходимости частичного повторения стадий производства жилья;

Рассматривая воспроизводство жилья можно говорить о дополнительной стадии в воспроизводственном цикле в жилищной сфере – стадии реновации. Выделение реновации в качестве отдельной стадии означает физически разделение стадий производства на две части, а именно: строительство новых объектов и частичное повторение производственных процессов на протяжении жизненного цикла жилых зданий с целью поддержания потребительских характеристик объектов. Таким образом, под реновацией жилищного фонда следует понимать процесс обновления жилых зданий, восстановление их потребительских свойств путем замещения выбывших в результате физического и морального износа элементов жилищного фонда новыми элементами или объектами. Таким образом, реновация жилищного фонда в более широком смысле означает обновление жилой среды, которая определяет условия и качество жизни человека. Понятие реновации охватывает все способы замещения выбывающих элементов жилищного строительства: реконструкцию, модернизации, капитальный ремонт, новое строительство и реставрацию жилых зданий. Если рассматривать реновацию применительно к отдельному объекту, то под реновацией жилого здания следует понимать процесс обновления здания, путем замены физически и морально изношенных конструктивных и инженерных элементов здания и поддержания его потребительских свойств.

Способы и методы реновации жилищного фонда

Способы осуществления реновации жилищного фонда, как обновления жилой среды, можно разделить на две группы: экстенсивные и интенсивные.

Экстенсивные способы реновации жилищного фонда обеспечивают увеличение совокупности существующих жилых зда-

ний и требуют, как правило, селитебных территорий.

Интенсивные способы реновации обеспечивают повышение эффективности использования существующих жилых зданий за счет восстановления или улучшения их потребительских качеств.

Новое жилищное строительство – возведение новых жилых объектов, осуществляемое на впервые освоенных или на освобожденных от существующей застройки и повторно используемых земельных участках.



Рис. 2.1. Способы реновации жилищного фонда

Расширение жилых зданий – создание дополнительных жилых помещений путем строительства вставок, пристроек к существующим жилым зданиям.

Реконструкция жилых зданий – переустройство существующих объектов, которое может осуществляться путем перепланировки помещений, усиления несущих конструкций, возведения надстроек и пристроек, устройство дополнительного инженерного оборудования или систем благоустройства, устройство новых теплозащитных фасадных систем. Реконструкция позволяет в значительной степени устранить физический и функциональный износ жилого здания и продлить срок его эксплуата-

ции.

Модернизация жилого здания, как правило, ограничивается перепланировкой внутренних помещений и совершенствованием существующих инженерных систем. Модернизация позволяет обеспечить улучшение потребительских и эксплуатационных качеств жилого здания без перестройки этого объекта, т.е. позволяет устранить его функциональный износ.

Капитальный ремонт – это комплекс работ по устранению физического износа объекта или его отдельных частей, не связанных с изменением основных эксплуатационных показателей здания. Капитальный ремонт может включать усиление несущих конструкций, замену отдельных конструктивных элементов и инженерного оборудования.

Реставрация – это комплекс исследовательско-проектных и производственных работ, проводимых на жилых объектах, памятниках истории и культуры в целях обеспечения их сохранности и историко-культурной ценности.

В настоящее время, в связи с нарастающим физическим и моральным износом жилищного фонда, все более значимыми становятся интенсивные способы реновации (реконструкция и модернизация). Актуальность этой проблемы сегодня очевидна, поскольку значительная часть жилищного фонда городов РФ представлена домами, не соответствующими современным требованиям комфортности, эстетичности, экологичности. Существующий жилищный фонд является очень ресурсоемким, поглощает огромное количество энергетических ресурсов, отвлекая на дотирование этих затрат около 1/3 местных бюджетов. Поэтому реконструкция и модернизация жилых домов первых массовых серий позволяют решить не только градостроительные задачи, но и задачи ресурсосбережения в процессе эксплуатации жилищного фонда. Как правило, интенсивные способы реновации жилищного фонда характеризуются меньшей капиталоемкостью, осуществляются в более короткие сроки, не требуют вовлечения в городскую застройку дополнительных земельных участков.

Реконструкция и модернизация жилого фонда в современных условиях в России

Нарастание физического и морального износа жилых домов

определяет необходимость проведения работ по их модернизации и реконструкции. Требования к эксплуатационным качествам и инженерному оборудованию жилья постоянно повышаются. Отставание качества существующего жилищного фонда от возрастающих требований оценивается его моральным износом. Мероприятия по модернизации жилых зданий, в отличие от капитального ремонта, направлены, в первую очередь, на снижение морального износа.

Реконструкция жилых зданий – это комплекс организационных и технологических мероприятий, направленных на устранение морального и физического износа здания в целом или отдельных его элементов и систем. В процессе реконструкции производят перепланировку внутренних помещений, повышают уровень инженерного благоустройства. Изменение объемно-планировочных характеристик жилого здания при реконструкции может сопровождаться и изменением его объема и назначения. В настоящее время реконструкция жилых зданий является одним из главных направлений сохранения старого жилого фонда, улучшения качества жилья, его комфорта и надежности.

Отсутствие в 90-ые годы возможности для широкого развития строительства нового жилья, в виду ограниченности финансовых ресурсов, распада крупных строительных организаций и появления небольших, которые не в состоянии выполнить большие объемы строительно-монтажных работ, делает путь реконструкции жилья вполне обоснованным с экономической, социальной и политической точек зрения. С экономической точки зрения, реконструкция жилья даёт возможность не только сохранения, но и некоторого увеличения жилищного фонда страны без особо крупных капитальных вложений. С социальной точки зрения, реконструкция жилья ведёт к смягчению напряженности в жилищном вопросе, восстановлению коммунальных удобств, которые по тем или иным обстоятельствам были утрачены. С политической точки зрения, осуществление реконструкции жилищного фонда всегда обеспечит успех и авторитет руководителя государства, региона, города, предприятия.

Наиболее актуальной в социальном отношении и экономически целесообразной является деятельность по реконструкции

домов, построенных по типовым проектам первого поколения. Это вызвано следующими обстоятельствами:

1. Эти здания, хотя и морально устарели, обладают ещё достаточным запасом прочности, что позволяет осуществлять разнообразные виды строительных работ;

2. Эти здания с широким применением железобетонных элементов, что позволяет использовать мощности многих ДСК и заводов ЖБИ, которые не загружены заказами;

3. Дома первых массовых серий строились компактно, образовывались целые жилые районы, что делает возможным поставить процесс реконструкции на поток;

4. Инженерная инфраструктура этих районов, построенных в 60-ые годы, менее изношена, чем в центральных районах города, что даёт большие экономические преимущества.

В настоящее время остаётся актуальным вопрос о соотношении реконструкции и нового строительства.

Наиболее спорной в области реконструкции жилого фонда остаётся степень определения границ её целесообразности, в силу высокой остаточной стоимости здания, требующих реконструкции, массовый снос жилой застройки – мероприятие заведомо невыгодное. Реконструкция и модернизация существующего жилого фонда позволяют сократить объёмы финансирования, одновременно решая две проблемы: сохранение и обновление жилищного фонда и обеспечение его прироста. При сравнении стоимости затрат на реконструкцию, модернизацию, капитальный ремонт и новое строительство объектов, по данным Российской академии архитектуры и наук получены следующие результаты (см. табл. 2.1):

Таблица 2.1

Сравнение стоимость затрат на преобразование
жилой застройки

Методы преобразования жилищного фонда	Стоимость в процентах от затрат на один кв. м нового строительства
Капитальный ремонт	30-35
Модернизация	50-55
Реконструкция	60-70

Как видно из таблицы, среди перечисленных методов преобразования жилой застройки, реконструкция является наиболее

капиталоёмким вариантом, что объясняется сложностью и масштабностью мероприятий, входящих в ее состав. Вместе с тем, себестоимость площади, получаемой при реконструкции, в среднем на 30-40% ниже, чем при новом строительстве. Таким образом, реконструкция является той областью строительной деятельности, которая позволит наиболее рационально использовать финансовые ресурсы для получения наибольшего социального эффекта.

Однако путь реконструкции не всегда приемлем, выбор способа преобразования каждого типа объектов должен основываться на предварительной оценке стоимости работ. Как правило, работы по реконструкции считаются рентабельными, если затраты на их проведение не превышают 70% стоимости нового здания. На эффективность реконструкции оказывает влияние и временные границы её проведения, так реконструкцию полносборных зданий целесообразно проводить в период 30-60 лет с начала эксплуатации. За пределами указанного срока эффективность её существенно снижается, поскольку потребляется больший объём ресурсов для преодоления физического и морального износа. Степень износа также диктует условия выбора между новым строительством и реконструкцией здания. Возможность обновления экономически оправдана в том случае, если физический износ конструктивных элементов не превышает 70%. В остальных случаях затраты на реконструкцию признаются экономически нецелесообразными и принимается решение о сносе существующей застройки с последующим возведением нового жилого объекта, отвечающего современным эксплуатационным требованиям.

Говоря о методах реконструкции типового жилищного фонда, следует отметить ряд оптимальных решений и способов его преобразования, разработанных РААСН:

1. Перепланировка квартир, включая их объединение большей стоимости и в прежних габаритах здания;
2. Увеличение квартир благодаря пристройке эркеров, лоджий и прочих конструктивных элементов;
3. Пристройка к торцам зданий одноэтажных объемов в небольших учреждениях предприятий обслуживания;

4. Пристройка к зданиям с одной или двух длинных сторон дополнительных пролётов с полной перепланировкой квартир и превращения здания в ширококорпусные дома;

5. Надстройка дополнительных этажей и мансард с организацией новых квартир.

По мнению специалистов наиболее перспективными и экономически выгодными представляются два последних варианта реконструкции.

Зарубежный опыт воспроизводства жилищного фонда

В странах с развитой рыночной экономикой накоплен значительный опыт решения жилищных проблем. Остановимся вначале на общих тенденциях в решении жилищных проблем в странах с развитой рыночной экономикой.

В настоящее время в этих странах на воспроизводство жилищного фонда приходится в среднем 23-25% валовых инвестиций (в США около 30%) и от 20 до 25% личных накоплений граждан. Однако в последнее время наметилась тенденция к сокращению инвестиций в новое жилищное строительство. Это вызвано, с одной стороны, сокращением спроса на жилье наиболее обеспеченной части населения, с другой – снижением спроса со стороны менее обеспеченных категорий населения. В ряде стран, таких, как Франция, Австрия, Швеция, Дания и др., увеличиваются объемы государственного жилищного строительства и создаются системы государственных субсидий и льготных кредитов на покупку или строительство жилья. Это делается для того, чтобы удовлетворить жилищные потребности населения с низкими доходами.

Кроме того, во многих развитых странах происходит перераспределение инвестиций с нового строительства на реконструкцию и модернизацию жилищного фонда. По оценкам специалистов, доля инвестиций на эти цели, например, в Канаде, Дании, приблизилась к 50% объема средств, расходуемых на новое строительство. В США эта доля превышает 40%. При этом возрастает роль требований к качеству жилищного фонда. В связи с этим строительные и проектные фирмы практически во всех развитых странах активно изучают современные требования населения к удобству и уровню качества жилищ.

В странах с рыночной экономикой жилищное строительство осуществляется в основном за счет частных инвестиций. По данным Института мировой экономики и международных отношений РАН, доля государственного сектора в жилищном строительстве этих стран колеблется в пределах от 1,5-2% (США) до 5-18,5% (Италия, Франция). За счет средств населения (собственных и заемных) строятся или покупаются индивидуальные или односемейные дома, а также квартиры в многосемейных домах.

Преобладающим типом жилья в большинстве развитых странах являются односемейные одно- и двухэтажные дома, которые строятся, как правило, в пригородной зоне больших городов, в средних и малых городах, а также в сельской местности. При этом практически отсутствуют одинаковые архитектурные и планировочные решения.

В США в односемейных домах проживают около 65% населения, в том числе 40% в пригородах, 28 – в городах и 32% – в сельской местности. Многие дома частично или полностью собираются в заводских условиях. Широкое применение получили модули и блоки, преимущественно из деревянных конструкций. В домах из кирпича и других местных материалов широко используются различные сборные элементы заводского изготовления. Время сборки такого дома ограничивается несколькими днями. Общая продолжительность цикла по созданию такого дома (с момента принятия заказа до сдачи) не более 8 месяцев.

Многоквартирные (многосемейные) двух-трехэтажные дома строятся в США и во многих других странах из тех же материалов, что и односемейные. Эти дома для семей среднего достатка, которые не могут купить собственный дом. Для малоимущих семей, нуждающихся в социальной помощи (до 60-65% на оплату квартиры), строятся многоэтажные дома, как правило, каркасного типа из монолитного бетона.

В странах с развитой рыночной экономикой для строительства жилья с привлечением средств населения создан и совершенствуется соответствующий кредитно-финансовый механизм. Формы субсидирования, условия кредитования (размеры кредитов, сроки их погашения, процентные ставки) сильно дифференцированы по различным странам. Однако можно обнаружить и

ряд схожих моментов. Во-первых, наряду с так называемыми системами общего субсидирования, в которых сумма кредита тесно увязана с доходами семей, получают развитие системы индивидуального субсидирования. В последнем случае условия субсидирования увязаны с такими социальными аспектами, как жилищные условия отдельных групп населения, количество и возраст членов семьи, их доходы.

Во-вторых – рост доли заемных средств при строительстве или покупке жилья. Например, в США и в большинстве европейских стран эта доля достигает в среднем 80%, первоначальный личный вклад составляет 20%. Однако в отдельных случаях для населения с низкими доходами доля ссуды может достигать 93-95% (США, Канада). В Австрии и Норвегии в отдельных случаях предоставляется полная ссуда гражданам, которые не имеют возможности сделать личный вклад. Решающее значение в этом механизме имеют срок предоставления кредита и величина процентной ставки за него. Обычно этот срок составляет 30 лет, а плата за кредит в европейских странах 5-6%, в США - 8-10%.

Таким образом, жилищная сфера в странах с развитой рыночной экономикой является объектом экономического и административного регулирования с использованием разнообразных форм и методов. Достаточно высокий уровень удовлетворения жилищных потребностей, решения ряда социальных проблем в этих странах свидетельствует об эффективности действующих рыночных механизмов в сфере воспроизводства жилищного фонда.

Остановимся на некоторых особенностях воспроизводства жилищного фонда в отдельных высокоразвитых странах, таких, как США и Нидерланды.

Особенности воспроизводства жилищного фонда в США.

В США участие правительства в жилищном строительстве началось с 30-х годов XX в. Это было связано с Великой депрессией 1929 – 1933 гг. увеличением числа безработных и лиц, не имеющих возможности платить за квартиру или купленный в кредит дом. Вмешательство федерального правительства выразилось в реорганизации всей системы финансирования частного жилищного строительства, выдаче гарантий кредитным учрежде-

ниям и предоставлении им кредитных фондов. Это позволило даже людям с ограниченными средствами покупать дома – первый взнос наличными устанавливался сравнительно небольшой, а кредит предоставлялся на льготных условиях. Начиная с 1937 г. стала проводиться в жизнь программа муниципального жилищного строительства (МЖС), направленная на обеспечение жильем малоимущих и неимущих слоев населения. Выполнение этой федеральной программы осуществляют созданные местными властями управления МЖС. Эти управления приобретают многоквартирные жилые дома, малоэтажные строения, а в некоторых случаях и односемейные дома, тремя способами:

- покупают землю, заказывают разработку проектной документации и на конкурсной основе привлекают строительную фирму, которая предложила построить спроектированный жилой дом за наименьшую цену;

- покупают новые жилые дома у частной строительной фирмы или фирмы-билдера, специализирующейся на строительстве жилья на своих земельных участках для последующей продажи;

- берут в аренду у владельца законченный строительством жилой дом и от своего имени сдают квартиры семьям с низкими доходами. Малоимущие платят за жилье не более 30% своего дохода. Если квартира обходится управлению дороже, то разница покрывается за счет правительственных дотаций. Снимать квартиру в муниципальном доме имеют право лишь семьи с ограниченными доходами. Размер этого ограничения устанавливается местными управлениями МЖС и зависит от сложившегося в данном районе среднего размера заработной платы.

Особую роль в сфере воспроизводства жилищного фонда в США играют фирмы-билдеры, которые ведут жилищное строительство по собственным проектам, на собственных земельных участках для продажи или сдачи готового дома в аренду. Как правило, эти фирмы принадлежат крупным промышленным, банковским или торговым корпорациям.

Жилищный фонд страны имеет средний возраст около 23 лет, самые старые здания – до 43 лет. При этом ежегодно с начала 90-х годов вводится около 900 тыс. новых домов, из которых

около половины – одноэтажные. Качество домов для индивидуального проживания весьма высокое и характеризуется следующими показателями: 99% всех домов оборудовано водопроводом и канализацией; 92% – имеют горячее водоснабжение; 77% – оборудовано централизованными кондиционерами; 83 – имеют гаражи, в том числе 64% – на две автомашины, 11% – на три, 8% на одну автомашину, остальные дома с навесами для машин или без гаражей. Средняя общая площадь жилых домов для индивидуального проживания составляет 189 кв. м, а средняя численность семьи в США составляет 2,6 чел. Около четверти всего жилья принадлежит одиноким гражданам.

Из общего числа односемейных домов 60% строятся фирмами-билдерами и строительными компаниями за счет своих средств и привлечения кредитов банков и продаются после завершения строительства по рыночным ценам. Остальные 40% домов строятся по заказам будущих владельцев по их проектам, или на основе их пожеланий строительная фирма разрабатывает проект.

Федеральные программы в США, направленные на решение жилищной проблемы, ставят своей целью либо изменение условий предложения жилья, либо повышение спроса на него со стороны семей с низкими доходами. Можно отметить три типа таких программ. Первый тип может быть определен как жилищная помощь: это различные меры для улучшения жилищных условий и снижения себестоимости жилья для семей с низкими доходами. Второй тип – это программы поддержки усилий местной администрации по улучшению качества жилья и оживлению заброшенных микрорайонов. Третий тип – это государственная политика ограничения максимальной квартплаты.

Исходя из этих программ, местные органы власти могут строить и обслуживать социальное жилье для семей с низкими доходами. Участие государства при этом осуществляется четырьмя путями:

- Капитальные субсидии. Государственное жилье может строиться за счет выпуска ценных бумаг, освобожденных от налогообложения. После оплаты этих бумаг правительством жилье становится собственностью местной администрации;

- Субсидии по эксплуатации жилья, покрывающие разницу между квартплатой и фактическими затратами его эксплуатации. Эти субсидии могут быть установлены таким образом, чтобы семья платила за жилье не больше 30% своего дохода; *субсидии на ремонт*. Правительство может выделить субсидии на ремонт и обновление старых домов;

- Отбор жильцов. Правительство устанавливает ограничения (сверху) дохода жильцов, которые имеют право пользоваться государственным жильем.

В качестве альтернативы строительству государственного жилья выступает субсидирование частного жилья. Для этого реализуются две возможные программы: субсидирование сдаваемого внаем нового жилья лицам с низкими доходами и субсидирования уплаты процентов при покупке домов лицами этой категории. Обе программы предусматривают субсидии домовладельцам, строящим новое жилье и сдающим его семьям с низкими доходами. Согласно первой из этих программ правительство заключает договор с частным застройщиком о строительстве жилья для семей с низкими доходами.

Особенности решения жилищной проблемы в Нидерландах.

Большой интерес представляет опыт решения жилищной проблемы и воспроизводства жилого фонда в Нидерландах.

Фундамент современной жилищной системы Нидерландов был заложен еще в 1901 г. принятием Жилищного закона, ознаменовавшего поворот от «дикого» рынка к регулированию частных инициатив центральным правительством, провинциальными и муниципальными властями. Забота о жилище для бедных была признана обязанностью государства. Закон позволял центральному правительству выдавать субсидии для строительства социального арендуемого жилища. Он же впервые в истории страны ввел стандарты качества такого жилища и обязал муниципалитеты осуществлять контроль за их соблюдением с помощью строительных правил.

Законодательно утверждены правила вмешательства правительства в сферу жилищного строительства, определены обязанности и ответственность всех действующих здесь общественных и частных сил. С тех пор центральное правительство вместе с

провинциальными и местными властями играло в жилищной сфере все возрастающую роль.

В течение всего послевоенного периода оно субсидировало текущие расходы в социальном арендуемом жилище, покрывая разницу между фактическими затратами домовладельцев и контролируемым уровнем арендной платы. В результате последовательной реализации общественных приоритетов, подкрепленных государственными ресурсами, в течение 40 послевоенных лет объемы социального жилищного строительства были значительно выше частного. Централно регулируемый строительный процесс позволил реализовать крупную жилищную программу. С 1947 по 1992 г. жилищный фонд страны пополнился 4 млн. жилищ, а общее количество жилых ячеек (домов и квартир) составило 6 млн. и примерно сравнялось с числом домохозяйств. Впервые был в основном преодолён дефицит жилищ.

Вплоть до начала 90-х годов роль центрального правительства в жилищной системе Нидерландов оставалась решающей. Направляя финансовые потоки (жилищные кредиты и субсидии) и пользуясь строительным регулированием, государство добилось решения важнейшей задачи – обеспечения жильем всего населения. В принципе эта роль закреплена за государством и ныне действующей Конституцией. Во втором параграфе ст. 22 говорится: «Содействовать обеспечению населения жилищем является заботой правительства».

В последние годы правительство приступило к трансформации сложившейся системы. Оно перестает нести финансовое бремя жилищного строительства, активизируя рыночные силы для выделения свободных кредитов на эти цели. В то же время правительство сохраняет за собой функции управления жилищной системой, контроля над деятельностью всех ее секторов. Ныне действующая редакция Жилищного закона, регулярно пересматриваемого с начала века, оставляет за государством достаточно рычагов для решения следующих вопросов:

- первоочередного удовлетворения потребностей в жилье групп населения с низкими доходами;
- поддержания на приемлемом уровне качества жилищного фонда и предоставляемых жилищных услуг;

- обеспечения требуемого законом соучастия арендаторов в определении уровня арендной платы и самоуправлении; сохранения финансовой стабильности и достаточного потенциала жилищного сектора к дальнейшему развитию;
- обеспечения высокого качества и привлекательности для населения среды жилых районов.

Одним из ключевых исполнителей жилищной политики в Нидерландах являются муниципалитеты. Законом им предоставляется широкий набор средства воздействия на жилищную ситуацию.

С начала века национальное и местные правительства были крупными, землевладельцами. Это облегчало реализацию пространственного планирования, имевшего исключительное значение для страны с высокой плотностью населения и дефицитом свободных территорий. Кроме того, значительно проще выделялись земли для общественных нужд.

Сегодня муниципалитеты владеют в большинстве городов лишь территориями под дорогами, площадями, парками. Поэтому любые градостроительные проекты начинаются с выкупа муниципалитетом земли у частного владельца, ее инженерной подготовки, оборудования под строительство и последующей продажи или сдачи застройщику в долгосрочную аренду.

Муниципалитет довольно свободно распоряжается бюджетными дотациями, поступающими из центра. Администрация крупных городов (с населением более 30 тыс. человек) вправе сама решать, куда направить полученные средства: на обеспечение жильем населения с меньшими доходами или на стимулирование строительства частного жилья для собственного проживания владельцев; на покрытие расходов, связанных с освоением неблагоприятных территорий, или на снижение арендной платы в центральных реконструируемых районах. Мелкие муниципалитеты подчиняются более строгим правилам расходования средств и часто создают межмуниципальные группы для повышения своих финансовых возможностей.

Один из действенных инструментов муниципалитета в реализации им жилищной политики – регистрация нуждающихся и предоставление социального жилья. Согласно требованиям му-

ниципального закона городские власти вправе устанавливать стандарты его качества и количества. Долгие годы социальное жилье распределялось среди очередников из числа жителей города. Это привычная и для России практика отменена недавно принятым Законом о предоставлении жилищ, который ввел понятие «свободы выбора места жительства» для претендентов на социальное жилье. Отныне муниципалитеты должны распределять его на основе объявлений в специальной бесплатной газете, публикующей краткие сведения обо всех вновь поступивших на местный рынок дотируемых жилищах. Если на одно жилище поступает несколько заявок, муниципалитет анализирует сведения о претендентах: длительность их регистрации в качестве нуждающихся, срок проживания в предыдущем жилище. При этом запрещается отдавать приоритет местным жителям. Исключение составляют муниципалитеты, где сохраняется дефицит жилищ или не ведется новое строительство.

Становым хребтом жилищной системы Нидерландов признаются сегодня жилищные корпорации (объединения), о которых стоит сказать несколько подробнее.

Первая жилищная корпорация появилась в Амстердаме в 1852 г. Состоятельные граждане основали ее как полуфилантропическую, т.е. ориентированную на получение лишь минимальной прибыли, организацию для строительства рабочего жилища. К началу XX в. в стране действовало 14 подобных организаций, и их фактический вклад составил около 1% нового жилищного строительства. Но символическое значение первых корпораций было весьма существенным. Они впервые ввели в обиход понятие «социальное жилище», установили стандарты его строительства и содержания, ускорили привлечение правительства к его созданию. Упомянутый Жилищный закон 1901 г. официально закрепил статус жилищных корпораций как частных бесприбыльных организаций, действующих в сфере строительства дешевого арендуемого жилища при поддержке государства.

Этот статус не изменился и поныне. Корпорации должны были получать государственную лицензию на свою деятельность, а всю получаемую прибыль вновь инвестировать в социальный жилищный сектор.

До 60-х годов корпорации были лишь исполнителями политики местных властей. Часто их роль сводилась к получению ключей от уже построенного муниципалитетом жилого дома, распределению квартир между очередниками и эксплуатации дома. В течение 60-70-х годов в результате длительной публичной дискуссии было признано целесообразным повысить значение жилищных корпораций в строительстве жилья и определении местной жилищной политики. По-видимому, одним из соображений в пользу такого решения было разделение функций исполнения и контроля, ранее сосредоточенных в руках муниципалитета.

Решающим новшеством стало признание за корпорациями преимущественного права на строительство. Обязанность возвращать государственные субсидии отменили, установили единые правила их предоставления. Местные правительства, являвшиеся посредниками при передаче средств центра жилищным корпорациям, были лишены права устанавливать при этом собственные требования - условия передачи денег. Изменился состав корпораций. Доминировавшие ранее в их руководстве добровольцы постепенно стали замещаться профессионалами со специальным образованием, способными выполнять новые функции. Теперь они занимались разработкой местной жилищной политики, проводили маркетинговый анализ рынка жилья, прогнозировали использование жилищного фонда.

Ранее корпорации, получая средства на строительство и покрытие текущих издержек от правительства, не несли финансового риска, но и не имели свободы действий. С 1975 г. они получили право принимать самостоятельные инвестиционные решения, обращаться за кредитами на свободный рынок капиталов и планировать собственную финансовую деятельность. С 1990 г. эти права были еще более расширены.

Сегодня 763 жилищные корпорации владеют более чем 1/3 всего жилищного фонда в Нидерландах (2,3 млн. жилищ), в то время как 60 жилищных организаций муниципалитетов – лишь 33 тыс. В городе средней величины действует 3-5 корпораций, в Амстердаме – 17. Не оправдались опасения тех, кто предсказывал, что частные организации неизбежно превратятся в коммерческие структуры и используют бюджетные средства для обога-

щения. Но центральное правительство контролирует их деятельность и ежегодно требует отчета по ее важнейшим направлениям:

- предоставление жилищ малоимущим, инвалидам, беженцам и другим целевым категориям;
- качество нового строительства, ремонта и содержания жилищного фонда и жилой среды;
- привлечение жителей к выработке политики и управлению жилищем;
- следование финансовой политике, укрепляющей данную корпорацию и арендуемый сектор в целом.

Есть еще три требования к деятельности жилищной корпорации, нарушение которых может привести к отзыву лицензии и передаче ее собственности муниципалитету: она должна использовать полученную прибыль для предоставления кредитов менее успешным корпорациям; не вправе использовать средства для строительства в основном дорогого собственного жилья; заранее обязана разрабатывать годовой план действий, отвечающий политике муниципалитета.

Все жилищные корпорации объединены сегодня в две общенациональные федерации. Национальный совет по жилищу (NWR) традиционно представляет интересы светских и муниципальных лендлордов, а меньший по размеру Христианский институт Нидерландов (NCIV) – религиозных корпораций. Федерации лоббируют интересы корпораций на общегосударственном уровне и оказывают им помощь в управлении собственностью, издают периодику и книги, проводят конференции. Активными деятелями нидерландской жилищной системы являются многочисленные общественные организации, объединяющие отдельные группы населения по социальным и демографическим признакам. В 80-е годы большинство таких организаций объединились в Жилищную конфедерацию Нидерландов, получающую финансовую поддержку от правительства. Ее местные отделения пользуются также денежной помощью со стороны муниципалитетов и жилищных корпораций.

Как и в любой стране с рыночной экономикой, в Нидерландах имеются коммерческие домовладельцы, сдающие жилища в аренду для получения прибыли. Здесь они играют достаточно

скромную роль, поскольку владеют менее чем четвертью жилищ. Крупные частные домовладельцы (пенсионные фонды, страховые компании, банки) являются хозяевами более качественного и дорогого жилья. Небольшие частные домовладельцы сосредоточены преимущественно в четырех крупнейших городах (Амстердаме, Роттердаме, Утрехте и Гааге) и имеют в собственности старый жилищный фонд в довоенных зданиях и зонах реконструкции. Многие из них охотно продают свои владения муниципалитетам и жилищным корпорациям в ходе программ обновления городов.

Одновременно с отменой прямого субсидирования жилищных корпораций государство позаботилось о создании механизма, повышающего для них коммерческую доступность рыночных кредитов. Два специальных страховых фонда гарантируют возврат корпорациям заемных средств и снижают, таким образом, риск банков и размер процентной ставки. Первый из них – Гарантийный фонд социального жилья (WSW) – создан в 1984 г. из долевых средств самих жилищных корпораций и депозита центрального правительства. Второй – Центральный фонд жилищного строительства (CFV) – оказывает помощь бедствующим жилищным корпорациям, которые не в состоянии пользоваться обычными рыночными кредитами.

В жилищной системе Нидерландов жителям отводится особая роль. Они являются не только конечными потребителями, но и активными субъектами разработки и реализации жилищной политики. Основная часть жителей – арендаторы. Общепринятая в большинстве европейских стран краткосрочная аренда редко встречается в Нидерландах. Домовладелец может выдать своему жильцу уведомление о выселении лишь в немногих, строго оговоренных случаях, но и тогда арендатор не рискует оказаться на улице. Жители социально арендуемого сектора отлично организованы и в основном объединены Союзом арендаторов (NW), который отстаивает их права. Его главная задача – участие в ежегодных договорах с правительством и домовладельцами по установлению уровня арендной платы. Жилищная корпорация законодательно обязана привлекать организацию своих арендаторов к решению всех важнейших вопросов. Из собственных средств

корпорация должна предоставлять им помещение для собраний, копировальную технику для размножения документов, поддерживать финансами их обучение в сфере жилищного самоуправления.

Владельцы жилищ для собственного проживания (не путать с владельцами-арендодателями) составляют значительную по размеру и активно растущую категорию жителей. Жилищная собственность поощряется государством. Например, арендаторам выдаются субсидии для приобретения занимаемого ими жилья в собственность. Покупатели домов освобождаются от уплаты налогов на проценты по закладной. Собственники жилищ также объединяются в национальную организацию – Союз домовладельцев (VEN).

Помимо упомянутых двух категорий жителей и их формальных организаций активными субъектами жилищной системы являются многочисленные общественные организации, объединяющие отдельные группы населения по социальным и демографическим признакам.

Важно подчеркнуть, что при снижении абсолютных и удельных показателей жилищного строительства последнее все же остается одним из государственных приоритетов, а позиции Нидерландов на фоне ведущих европейских стран по-прежнему достаточно прочные. В новом жилищном строительстве, как и в жилом фонде в целом, преобладают дома на 1-2 семьи и блокированные. Остальные – мало- и среднеэтажные жилища секционной и галерейной структуры. Здания повышенной этажности строятся лишь в исключительных градостроительных случаях и в основном в крупнейших городах.

Структура новых жилищ по размеру (комнатности) и площади квартир несколько отличается в разных секторах рынка. Но даже полярные его представители – социальный и свободный рыночный секторы – достаточно близки по этим показателям.

Как и можно было ожидать, в свободном рыночном секторе доля многокомнатных квартир (4-6 комнат) выше, а площадь жилых ячеек в среднем несколько больше. Однако разница невелика, и это порождает любопытный феномен. В последние годы жилищные корпорации строят, наряду с социально арендуемым,

все больше жилищ на продажу для потенциальных собственников. Близость же качественных и количественных стандартов этих категорий жилищ такова, форме иногда принимается уже на стадии завершения строительства. Это обстоятельство позволяет резко повысить гибкость назначения и использования жилищного фонда, сделать границы между его секторами достаточно условными, подвижными и тем самым легко адаптироваться к изменениям рыночной конъюнктуры.

Помимо снижения объемов и реструктуризации строительства для современного этапа развития жилищной системы Нидерландов характерна общая переориентация с нового строительства на реконструкцию и так называемую конверсию нежилых помещений.

Реконструкция позволяет перевести жилище в новый сектор рынка, привлечь в неблагополучные районы города семьи с высоким уровнем дохода. Так закладываются социально-экономические основы возрождения деградированных городских территорий.

В последние десять лет резко активизировался процесс превращения в жилье изначально нежилых помещений. Фактические объемы до сих пор невелики (ежегодный ввод жилищ с помощью конверсии колеблется от 2 до 3,5 тыс.), но социальные и градостроительные последствия этого явления весьма существенны.

Перестройка под жилье пустующих зданий школ, железнодорожных станций, больниц, складов, пивоварен, фабрик, богаделен и даже водонапорных башен позволяет решить сразу две проблемы:

- устранить очаги обитания так называемых групп риска – наркоманов, алкоголиков, бродяг – очаги преступления и вандализма;
- в центр города и среднюю зону вернуть жилье и полноценную круглосуточную городскую жизнь.

На новом этапе правительство продолжает стимулировать расширение слоя собственников жилья. Для этого оно по-прежнему дотирует покупку новых и выкуп арендуемых квартир в собственность.

Контрольные вопросы

1. Перечислите особенности воспроизводственного процесса в жилищной сфере.
2. Назовите способы реновации жилищного фонда.
3. Дайте определение понятию «реконструкция».
4. Какую цель ставят перед собой федеральные программы в США, направленные на решение жилищной проблемы.
5. В каком году появилась первая жилищная корпорация в Амстердаме.

Тема 3. Организация и управление жилищным строительством в современных рыночных условиях

Управление воспроизводством жилищного фонда в России на федеральном и муниципальном уровне. Организация жилищного строительного рынка Российской Федерации. Направления развития и проблемы инвестиционно-строительного комплекса (ИСК) Санкт-Петербурга.

Управление воспроизводством жилищного фонда в России на федеральном и муниципальном уровне

За период перехода к рыночным отношениям управление строительством претерпело значительные изменения: была ликвидирована единая система планирования и фондового распределения материально-технических ресурсов, прекращено прямое административное воздействие на деятельность строительных организаций. В настоящий момент государственное регулирование строительной отрасли включает:

- Политику стабилизации производства через инвестиционную и финансовую политику;
- Дотирование;
- Прямое регламентирование поведения хозяйствующих субъектов через систему административных методов воздействия, а именно законы, программы, приказы, инструкции, положения и так далее.

Государство управляет строительством в настоящее время, включая градостроительство и реконструкцию жилищного фонда, через законодательную, исполнительную и судебную власти.

Законодательная власть устанавливает состав и содержание законов прямо или косвенно влияющих на строительную деятельность и выпускает законы прямого и косвенного влияния.

Законы прямого влияния определяют структуру органов управления строительством, осуществляющих управление государственной формой собственности, размеры бюджетных ассигнований на строительство и реконструкцию объектов государственной собственности, перечень национальных программ и проектов.

Законы косвенного влияния призваны оказывать положительное воздействие на формирование внешней среды для инвестиционно-строительной деятельности. К законам косвенного влияния можно отнести Гражданский Кодекс, налоговое законодательство, законы об инвестиционной деятельности.

Управление строительством осуществляется на региональном уровне.

Развитие системы управления жилищным строительством сопряжено с решением ряда проблем. Среди них можно выделить следующие: установление общих принципов организации системы управления воспроизводства жилищным фондом на федеральном и региональном уровне.

Организация жилищного строительного рынка Российской Федерации.

В условиях развитого жилищного рынка деятельность застройщиков характеризуется следующими пятью функциями:

1. Приобретение участка и разрешительной документации;
2. Организация и финансирование;
3. Организация строительства;
4. Проведение строительства;
5. Получение дохода от продажи на рынке построенного жилья.

В России с точки зрения выполнения функций полноценными рыночными застройщиками следует считать тех, кто выполняет хотя бы четыре из перечисленных функций. Рассмотрим на примере Санкт-Петербурга этапы вхождения нового бизнеса в жилищное строительство:

1. Коммерческая структура, например, брокерская фирма, накопив некоторый капитал, начинает инвестировать в строительство жилья с целью его продажи;

2. Инвестирование происходит, например, в форме долевого участия в финансирование строительства уже начатых домов, на которые не хватает средств у первоначальных инвесторов;

3. На следующем этапе уже на другом объекте жилищного строительства в дополнение к выполняемым функциям фирма добивается формального и неформального выполнения функций организатора строительства;

4. Последний этап, новый проект осуществляется с самого начала с получения участка.

Таким образом, на рынке появляются гибридные формы, состоящие с одной стороны из бывших строительных предприятий, а с другой из фирм нового бизнеса, уже имеющих опыт брокерской и инвестиционной деятельности на рынке недвижимости.

Большинство застройщиков жилья, в настоящее время, не является уже узкоспециализированными. Многие фирмы активно занимаются различными операциями, связанными с недвижимостью, что объясняется бурным развитием всего этого рынка. Кроме того, многие застройщики осуществляют производственную и посредническую деятельность в других отраслях экономики, хотя для многих застройщиков строительство является основным видом деятельности, но их стратегия выживания ориентирована на полифункциональность, то есть они вынуждены диверсифицировать свою деятельность. На рынке жилищного строительства функционирует множество предприятий и организаций, к числу главных участников рынка жилищного строительства относятся: инвесторы, кредитные учреждения, застройщики, подрядчики, брокеры (дилеры), потребители. В последнее время на рынке всё большее значение приобретают следующие категории участников:

- Девелоперские компании, которые приобретают права на строительство или реконструкцию объекта, организуют финансовые потоки, привлекают субинвесторов, управляют реализацией проекта.

- Субинвесторы – это фирмы, вкладывающие в проект

средства пропорционально их доли в будущей недвижимости, к этой категории относятся также подрядные организации и производители строительных материалов, получившие часть оплаты за работу или продукцию будущими квартирами.

- Дилеры (посредники) осуществляют поиск покупателей по договору с владельцем.

- Менеджеры проекта – это компании, в задачи которых входит реклама проекта и реализация квартир исходя из требуемого графика финансирования строительства.

Кроме перечисленных организаций, для реализации объектов всё активнее привлекаются коммерческие банки, обеспечивающие кредитование строителей и покупателей, причём в процессе реализации жилья их деятельность в последнее время весьма существенно сказывается на эффективности операций с недвижимостью. В качестве источников финансирования жилищного строительства в рыночных условиях в основном используются бюджетные средства, собственные средства фирмы, банковский кредит, долевое участие. Все эти источники финансирования могут использовать не только самостоятельно, но и сочетаться друг с другом, например собственные средства фирмы и долевое участие, также может быть сочетание собственных средств, банковского кредита и долевого участия или сочетание бюджетного финансирования и долевого участия. В настоящее время жилищное строительство ведётся подрядным способом, то есть ведётся постоянно действующими строительно-монтажными организациями, вступающими в роли подрядчиков. Основными участниками подрядного жилищного строительства являются:

- Подрядчик – это физическое или юридическое лицо, специализированная фирма, которая выполняет для заказчика строительно-монтажные работы при сооружении различных объектов к оговорённому сроку за основную плату по договорам подряда на капитальное строительство;

- Заказчик – это юридическое или физическое лицо, имеющее финансовые средства и представившее по требованию подрядчика поручительство о своей платежеспособности. Взаимоотношения заказчика и подрядчика регулируется заключением между ними договора подряда на строительство новых, реконст-

рукцию и расширение старых объектов.

• Инвестор – лицо, принимающее решение о вложении собственных и заёмных имущественных и интеллектуальных ценностей. В качестве инвестора могут выступать:

• Органы, уполномоченные управлять государственным или муниципальным имуществом;

• Физические лица;

• Юридические лица.

Рассматривая отношения между заказчиками, подрядчиками и инвесторами можно выделить следующие варианты:

1. Инвестор выступает в роли заказчика, то есть, в конечном счёте, инвестор распоряжается возведённым объектом (является пользователем объекта строительства). В этом случае имеется в виду обычный договор строительного подряда, в котором инвестором является заказчик, которому противостоит подрядчик;

2. Инвестор и заказчик являются разными лицами, то есть инвестор даёт средства для финансирования объекта, а заказчик – пользователь этого объекта. В подобном случае инвестор оказывается вне договора строительного подряда, при этом заказчик с инвестором связывает особый инвестиционный договор, непосредственным предметом которого строительство не является. Если заказчик не является инвестором, то на период времени и в пределах полномочий, которые установлены договором с ним, он наделяется правами владения, пользования и распоряжения капитальными вложениями. В случае, когда на стороне заказчика выступают несколько инвесторов, либо когда заказчик уполномочен инвесторами, возникает необходимость после завершения строительства осуществить разделение результата работ, в частности построенного объекта. Поскольку объект, как таковой, является неделимой вещью, то между соинвесторами могут быть распределены только доли в общем объёме жилого здания – отдельные квартиры, а также части жилых домов. В некоторых случаях подрядные и инвестиционные отношения сливаются в единый договор – это имеет место при выступлении подрядчика и заказчика одновременно в качестве соинвесторов. Например, если при заключении договора между производственно-коммерческой фирмой и строительной организацией стороны осуществляют инве-

стирование в размере 50% каждая, то соответственно построенное здание должно быть разделено между ними поровну.

Выбор исполнителей строительства осуществляется, как правило, на основании подрядных торгов. Подрядный торг в строительстве – это форма размещения заказов, предусматривающая выбор подрядчиков на конкурсной основе для выполнения всего комплекса работ и оказания услуг, связанных со строительством новых, расширением, реконструкцией и ремонтом действующих объектов. Торги на строительство объектов бывают двух видов:

- Открытые (публичные) – в них принимают участие, как правило, все желающие иностранные и местные фирмы и об этих торгах объявления даются в периодической печати

- Закрытые (негласные, ограниченные) – когда приглашаются лишь определенные известные в данной отрасли фирмы. Результаты этих торгов в открытой печати не публикуются.

Конкурсная форма проведения подрядных торгов, представляющих собой конкурирование представленных претендентами ofert с точки зрения их соответствия критериям, содержащихся в тендерной документации, называется тендером. Офертой называется предложение заключить контракт в отношении конкретного предмета торгов, на условиях предусматриваемых тендерной документацией. Основным документом в данной области является «Положение о подрядных торгах в РФ».

Механизмы и финансовые инструменты привлечения инвестиций в реновацию жилищного фонда

В США частные вложения достигали 98%, в ФРГ 80-85%, в Японии 65%.

Основными отличиями экономики РФ от экономики развитых стран являются следующие:

- Низкий уровень доходов основной части населения;
- Низкая доступность жилья;
- Отсутствие развитой системы банковского жилищного кредитования и других финансовых инструментов;
- Низкая жилищная обеспеченность;
- Низкое качество жилищного фонда.

Американские эксперты отмечают, что каждый бюджетный

доллар привлеченный на строительство привлекает 5 частных долларов.

Инвестиционный механизм финансирования реновации жилищного фонда состоит из трех основных финансовых инструментов:

- Инструменты рынка федеральных, субфедеральных и муниципальных ценных бумаг;
- Долгосрочное жилищное кредитование (ипотека);
- Ссудо-сберегательная система, целевые накопительные счета частных инвесторов (граждан).

Направления развития и проблемы инвестиционно-строительного комплекса (ИСК) Санкт-Петербурга

Инвестиционно-строительный комплекс, как и любая экономическая система, характеризуется большой вариантностью и нестабильностью компонент, что обусловлено инфляционными процессами, политической нестабильностью, а для жилищного строительства – еще и изменчивостью, крайней подвижностью рыночной конъюнктуры.

Применительно к инвестиционно-строительному комплексу необходимо отметить перспективные направления развития инфраструктуры или среды в целом. Такие изменения, давно произошедшие в отличие от России в развитых странах, обусловлены появлением:

1. Новых технологий строительства и соответствующих средств труда (приспособлений), например, широко используемый в последние годы в жилищном строительстве метод сооружения монолитных конструкций зданий с использованием скользящей опалубки, позволяющей поддерживать высокий темп производства работ при сохранении на высоком уровне качественных характеристик несущих конструкций;

2. Новых строительных машин и механизмов, не оказывающих прямого влияния на технологии, но обладающих более высокой производительностью, экономичностью и позволяющих снижать срок строительства и удельный вес затрат на эксплуатацию машин и механизмов.

Также следует отметить становление российского лизинга в строительстве и развития его инфраструктуры, совершенствова-

ния нормативной базы применительно к специфике строительного производства, приобретения техники, применяемой в строительстве и ЖКХ, для передачи в аренду организациям;

3. Новых материалов, в основном - отделочных (например, утеплители стен), обладающих повышенными эксплуатационными и потребительскими качествами – теплосберегающими, звукоизолирующими и т.п.

Промышленностью строительных материалов будут выпускаться и уже выпускаются: вяжущие и цементы, процесс производства которых не требует тепловой обработки; кровельные и гидроизоляционные материалы на основе атмосферо-стойких каучуков, полимерных мастичных составов; керамическая, цементно-песчаная и металлическая черепицы улучшенного качества; эффективный керамический кирпич, изделия из ячеистых бетонов, гипса, природного камня, пористой и другой строительной керамики; новые отделочные материалы, а также светопрозрачные ограждения;

4. Новых методов финансирования строительных проектов: ипотека, банковское кредитование, облигационные займы, доленое участие, акционирование компании;

5. Новых форм разделения и организации труда.

Проблемы инвестиционно-строительного комплекса Санкт-Петербурга можно классифицировать на внутренние и внешние, при этом критерием классификации является степень возможного влияния предприятий города на положительное решение проблемы.

К внешним (неуправляемым или слабоуправляемым) проблемам относятся следующие:

1. Несовершенство законодательной и нормативной базы в области регулирования взаимоотношений компаний-застройщиков и администрации субъектов России относительно предоставления участков под строительство и объектов под реконструкцию.

2. Отсутствие в инвестиционном предложении Администрации Санкт-Петербурга участков с подготовленной инженерной инфраструктурой. Несмотря на то, что каждый застройщик перечисляет в Комитет Финансов Санкт-Петербурга средства на раз-

витие инфраструктуры, подготовка новых участков под застройку в городе не ведется.

3. Отсутствие развитого рынка долгосрочного капитала и трудности в привлечении заемных средств на приемлемых условиях. Одним из тормозов развития строительной отрасли является отсутствие эффективной системы ипотечного кредитования, которая в развитых странах выступает основным инструментом финансирования нового жилищного строительства (например, в США, Германии, Англии до 95% жилья приобретается или строится в рассрочку). Ипотека, являясь универсальным средством обеспечения обязательств, дает возможность собственнику недвижимости получить кредит в размере, соответствующем всей или части стоимости недвижимости, не лишая себя права пользования последней.

4. Инфляционные процессы на рынке строительных материалов. В структуре стоимости инвестиционно-строительного проекта доля затрат на материалы и оборудование внутренних инженерных сетей здания составляет от 50% до 70%. Таким образом, повышение общего уровня цен на материалы и конструкции для строительного производства на 10%, приводит к соответствующему удорожанию всего проекта на 5-7%.

5. Дефицит строительной техники и механизмов. Высокая степень износа основных производственных фондов, особенно в части строительной техники, создала к настоящему времени дефицит основных средств: доступное организациям количество некоторых типов башенных кранов во всем Санкт-Петербурге ограничивается единицами. Некоторые строительные компании решают эту проблему либо через инициирование лизинговых схем напрямую с производителями/поставщиками строительных машин, либо через поглощение малых фирм (бывших управлений механизации) - владельцев основных средств.

К внутренним проблемам предприятий строительного комплекса относятся следующие:

1. Отсутствие эффективной стратегии развития предприятия и структурированной системы планов.

2. Недостаток собственных средств для покрытия текущих расходов и осуществления долгосрочных капитальных вложений.

Подобная проблема во многом является следствием первой: отсутствие стратегии, непрофессиональное планирование, переоценка собственных сил приводят к дефициту ликвидности.

3. Опережение капиталовложений по сравнению с доходами от реализации. Длительные сроки строительства определяют большой временной разрыв между моментом начала осуществления капиталовложений и получением выручки от реализации возводимой площади.

4. Неэффективная организационная структура предприятий. Как наследие плановой экономики, консерватизм «старого» топ-менеджмента зачастую не позволяет оперативно реагировать на динамические воздействия внешней среды, реорганизовывать структуру, сокращать издержки, повышая тем самым конкурентоспособность.

5. Неупорядоченная (бессистемная) учетная политика.

6. Опережение роста заработной платы по сравнению с ростом производительности труда.

Решение вышеназванных проблем позволит усовершенствовать инвестиционно-строительный комплекс, сделать работу предприятий его составляющих более эффективной

Контрольные вопросы

1. Какие элементы включает в себя государственное регулирование строительной отрасли.
2. Перечислите функции застройщиков в условиях развитого жилищного рынка.
3. Назовите внешние проблемы инвестиционно-строительного комплекса Санкт-Петербурга.
4. Перечислите внутренние проблемы инвестиционно-строительного комплекса Санкт-Петербурга.
5. Какими характеристиками обладает инвестиционно-строительный комплекс.

Тема 4. Механизмы и финансовые инструменты привлечения инвестиций в реновацию жилищного фонда

Механизмы и финансовые инструменты привлечения инвестиций в реновацию жилищного фонда. Жилищное кредитование. Жилищный лизинг. Долевое строительство. Ценные бумаги

в жилищном строительстве.

Механизмы и финансовые инструменты привлечения инвестиций в реновацию жилищного фонда.

Одной из глобальных проблем обеспечения непрерывного реновационного процесса в жилищном комплексе является привлечение необходимых инвестиционных ресурсов.

Трансформация экономических отношений в целом в РФ привела к нарушению устойчивых инвестиционных потоков, обеспечивавших финансирование строительства, реконструкции и капитального ремонта жилья. В первую очередь, это коснулось бюджетных инвестиций, доля которых в общем объеме финансирования значительно уменьшилась.

Фактически структура финансирования жилищного строительства в РФ стала больше соответствовать структуре финансирования в развитых странах, где основным источником финансирования строительства жилищ являются частные вложения семей (с привлечением банковских кредитов).

Резкое сокращение бюджетных инвестиций в жилищное строительство в России нельзя оценить как положительный процесс в силу значительных отличий российской экономики от экономики развитых стран и, прежде всего:

- низкого уровня доходов основной части населения и низкой доступности жилья;
- практически отсутствия развитой системы банковского жилищного кредитования и других финансовых инструментов финансирования жилищного строительства;
- низкой жилищной обеспеченности, значительного количества граждан, не имеющих жилья;
- низкого качества жилищного фонда, наличия значительного количества ветхого и аварийного жилья.

В силу этих факторов роль и значимость бюджетного финансирования в российских условиях возрастает. Тем более, что по оценкам американских экспертов каждый доллар бюджетного финансирования способен привлечь пять долларов частных жилищных инвестиций.

Исследование зарубежного опыта показало, что инвестиционный механизм финансирования реновации жилищного фонда

состоит из трех основных финансовых инструментов, обеспечивающих привлечение инвестиций в жилищный комплекс:

- инструменты рынка федеральных, субфедеральных и муниципальных ценных бумаг;
- долгосрочное жилищное кредитование, в первую очередь, ипотека;
- ссудо-сберегательная система и целевые накопительные счета граждан.

Рациональное сочетание этих трех инструментов обеспечивает постоянный приток инвестиций в жилищную сферу.

Жилищное кредитование

В настоящее время в РФ сложился ряд объективных предпосылок для активного развития системы ипотечного кредитования в жилищной сфере. Они обусловлены, с одной стороны, наличием значительной неудовлетворенной потребности в жилье при низкой платежеспособности населения, с другой стороны, поисками коммерческими банками новой сферы для активных операций в связи с сужением рынка ценных бумаг и уменьшением доходности прочих активов.

Главная проблема развития жилищного кредитования, в т.ч. ипотечного, заключается в ограниченности у кредитора долгосрочных денежных ресурсов для предоставления долгосрочных кредитов. Опыт многих зарубежных стран свидетельствует о том, что условием развития системы ипотечного кредитования является организация её как самофинансируемой системы, т.е. обеспечение рефинансирования коммерческих банков.

В зависимости от механизма рефинансирования ипотечного кредитования выделяются три основные модели: двухуровневая (американская) модель ипотечного кредитования, одноуровневая (европейская) модель и система стройсбережений.

Двухуровневая (американская) модель ипотечного кредитования появилась в 30-е годы XX века в период «великой депрессии» и упадка жилищного строительства. С целью финансовой поддержки ипотечных банков в США в 1938 году была создана Федеральная национальная ипотечная ассоциация (FNMA), которая покупает у ипотечных банков долги клиентов и создает вторичный рынок долговых обязательств. Поддержку системы ипо-

течного кредитования осуществляет также Государственная национальная ипотечная ассоциация (GNMA) и Федеральная ипотечная корпорация по кредитованию жилищного строительства (FHLMC). Создание вторичного рынка ипотечных кредитов и правительственная поддержка ипотечных банков обеспечили широкое распространение ипотеки и привлечение значительных финансовых ресурсов на рынок жилья. В настоящее время ипотечные кредиты в США предоставляются на 15-30 лет под 7-9% годовых, первоначальный взнос заемщика составляет 25-30% от стоимости жилья.

Суть американской модели состоит в том, что ипотечные кредиты, сделанные на первичном ипотечном рынке, переуступаются специально созданным агентствам, которые могут поступить с полученными ипотечными кредитами различными способами:

- переуступить их вторичным инвесторам;
- сформировать из единообразных ипотечных кредитов пулы и продать вторичным инвесторам неделимые пулы ипотек или же права участия в таких пулах;
- выпустить и разместить ипотечные ценные бумаги.

За счет формирования пулов ипотек кредитные риски распределяются между всеми составляющими пул кредитами и соответственно приобретателями частей в пуле.

Для эффективного функционирования двухуровневой системы ипотеки обязательны следующие условия:

- наличие устойчиво функционирующего рынка ценных бумаг с развитой инвестиционной инфраструктурой;
- наличие финансовых средств для формирования капитала ипотечного агентства как ключевого субъекта двухуровневой системы;
- наличие нормативно-правовой основы формирования инвестиционно-ипотечных отношений и качественной институциональной среды.

Суть одноуровневой модели ипотечного кредитования состоит в том, что банк самостоятельно рефинансирует ипотечные кредиты за счет выпуска ценных бумаг облигационного типа или залладных листов. Деятельность ипотечных банков контролируется

ется государством и органами банковского надзора, а выпуск и обращение залоговых листов регулируется специальным законодательством. Относительная простота организации ипотечного кредитования на базе этой модели обусловила ее широкое распространение, в первую очередь в банках Европы.

Особенностью этой модели является то, что ипотечные ссуды могут обеспечиваться банком самостоятельно из любых источников, в т.ч. за счет собственного капитала банка, средств клиентов, находящихся на депозитах, межбанковских кредитов и других источников открытого рынка капиталов. Основными достоинствами одноуровневой модели являются более простая система ее организации и законодательного регулирования, меньшее количество финансовых потоков, что, в конечном счете, снижает стоимость кредита для заемщика.

Основной особенностью модели сбережений является ссудосберегательный принцип ее построения. При таком принципе совокупный портфель кредитных ресурсов не заимствуется на открытом рынке капиталов, а формируется за счет привлечения сбережений будущих заемщиков по принципу кассы взаимопомощи. В рамках этой модели право на получение ссуды возникает у заемщика только в том случае, если он ранее направлял в систему свои временно свободные денежные средства. Основной характеристикой данной системы является ее замкнутость, т.е. в качестве источника предоставления кредита используются только те средства, которые были накоплены вкладчиками-участниками по договорам сбережения. До выплаты общей суммы вкладчик является кредитором, а после предоставления ему ссуды со стороны сберкассы, он становится ее должником.

Банки, использующие эту систему, имеют возможность предоставить кредиты на условиях выгоднее рыночных, выплачивая по сберегательным вкладам проценты ниже рыночных. Система сбережений значительно менее зависима от колебаний финансовых рынков и обеспечивает для кредитора минимальные риски, т.к. существуют возможности для проверки реальной платежеспособности клиента еще на накопительном этапе.

В РФ ссудосберегательная система нашла проявление в общероссийской жилищно-накопительной программе «Строим вме-

сте», которая в конце 2004 года работала уже в 45 регионах России.

Решение жилищной проблемы в РФ, обеспечение притока инвестиций в жилищную сферу в значительной степени зависят от возможности широкомасштабного внедрения жилищного кредитования. Еще в 1997 году в РФ было создано Федеральное агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК), которое формально зарегистрировано в форме ОАО с единственным учредителем - государством. В качестве базовой модели была принята двухуровневая модель ипотеки, что было подтверждено и в принятой в 2000 году концепции развития системы ипотечного кредитования.

Однако, анализируя состояние кредитного и финансового рынков, можно сделать вывод о том, что в чистом виде ни двухуровневая, ни одноуровневая модели ипотеки в современных российских условиях не могут быть применимы. Развитие двухуровневой модели сдерживается отсутствием вторичного рынка закладных и отсутствием развитой институциональной структуры финансового рынка, на формирование которых потребуется не только много времени, но и капитала. Одноуровневая модель, являясь более простой в организации финансовых потоков, не может в российских условиях обеспечить рефинансирование коммерческих банков, оперирующих «короткими» деньгами, и снимать кредитные риски. В отсутствии реальной альтернативы ипотечному кредитованию, в разных регионах страны ведется интенсивный поиск и апробация различных схем финансирования и кредитования жилищного строительства. Обобщая этот опыт, можно выделить три основных подхода, принимаемых в разных региональных схемах жилищного кредитования:

- бюджетное кредитование, когда источником выдаваемых кредитов являются региональные, реже муниципальные бюджеты, в т.ч. через различные фонды;
- банковское кредитование, когда банки кредитуют под определенное обеспечение обязательств, в т.ч. под гарантий органов государственного управления;
- смешанное бюджетно-банковское кредитование, при котором бюджетом осуществляется частичное погашение процен-

тов по банковскому кредиту.

При этом наиболее распространенной схемой на начальном этапе развития жилищного кредитования являлось именно бюджетное кредитование, что было обусловлено, с одной стороны, ограниченностью долгосрочных ресурсов коммерческих банков и их неготовностью принять на себя высокие кредитные риски, а с другой стороны, высокой ценой и недоступностью кредитов для населения. Необходимо признать, что с помощью этих схем невозможно радикально изменить ситуацию в финансировании жилищного строительства.

Перспективы развития жилищного строительства, стабилизация рынка жилья, решение жилищной проблемы в РФ в определяющей степени зависит от развития и совершенствования механизма финансирования приобретения жилья и его строительства.

В первую очередь это относится к такому механизму, как массовое ипотечное кредитование. Несмотря на известный прогресс в этой сфере за последние два года, ипотечное кредитование по-прежнему задействовано лишь в незначительной доле совершаемых в стране покупок жилья, что, с одной стороны, тормозит расширение рынка жилья и недвижимости, с другой - лишает финансовые институты одного из важных направлений их инвестиционной активности.

Наряду с ипотечным кредитованием недостаточно активно используются и иные финансовые механизмы привлечения инвестиций на рынок недвижимости и строительства - стройсберкассы, облигационные займы, жилищно-накопительные кооперативы, ПИФы и пр.

Жилищный лизинг

Эффективно функционирующая система ипотечного кредитования позволит доступность жилья для определенной группы населения. Для основной части населения строительство или покупка жилья, даже с использованием долгосрочного кредита, остаются недоступными. Однако около 25% населения могли бы удовлетворить свои потребности в жилище на основе арендных отношений. Таким образом, решение проблемы повышения доступности жилья следовало бы искать в развитии рынка жилищ-

ных услуг и в частности, на основе жилищного лизинга.

Жилищный лизинг можно рассматривать как специфическую форму финансирования жилищного строительства, осуществляемого специальными (лизинговыми), которые, приобретая по заказу лизингополучателя у строительных организаций жилье и передавая его в аренду, как бы одновременно кредитуют лизингополучателя.

В рамках жилищного лизинга возможны два основных вида лизинговых операций - финансовый и оперативный.

Финансовый лизинг - соглашение, предусматривающее выплату в течение периода действия договора серии, покрывающих полную стоимость жилья или большую ее часть, с учетом прибыли лизингодателя. По истечении срока действия такого соглашения лизингополучатель может выкупить объект лизинга по остаточной стоимости, вернуть объект лизинга лизингодателю, заключить новое соглашение на аренду данного жилья.

Оперативный лизинг – соглашение на небольшой срок, после завершения, которого лизинговый договор может быть пролонгирован, либо предмет договора может быть возвращен владельцу и вновь сдан в аренду другому лицу.

Традиционно участниками любой лизинговой сделки является три субъекта: лизингодатель, лизингополучатель и продавец лизингового имущества. Лизингодателем может быть специализированная лизинговая компания, учрежденная администрацией субъекта Федерации (например, в организационно-правовой форме АО с контрольным пакетом акций по типу регионального ипотечного Агентства) (рис. 4.1) либо дочерняя компания крупной строительной корпорацией - корпоративный жилищный лизинг (рис. 4.2).

Технология жилищно-лизинговой сделки может быть следующей. Семья, нуждающаяся в жилье, подбирает на первичном рынке жилья наиболее приемлемый вариант и обращается в лизинговую компанию на предмет заключения договора лизинга. Лизинговая фирма заключает с физическим лицом договор лизинга, согласно которому фирма полностью оплачивает строительной организации стоимость жилья и сдает его в аренду этому физическому лицу (лизингополучателю) с правом выкупа в конце

срока аренды или с условием постепенного погашения стоимости квартиры через лизинговую плату. Одновременно лизинговая фирма заключает договор о долевом участии в строительстве (договор подряда, договор купли продажи) со строительной организацией. При заключении лизингового договора обязательно осуществляется страхование ответственности и имущества, которое является объектом лизинговой сделки. Физическое лицо получает жилье непосредственно от строительной организации. В договоре указывается размер и график лизинговых платежей с учетом того, что они должны вернуть лизинговой фирме стоимость строительства (покупки) жилья и принести лизинговый процент. По окончании срока аренды физическое лицо (арендатор) может вернуть жилье лизинговой фирме либо продлить договор на новый срок, либо выкупить жилье по остаточной стоимости.

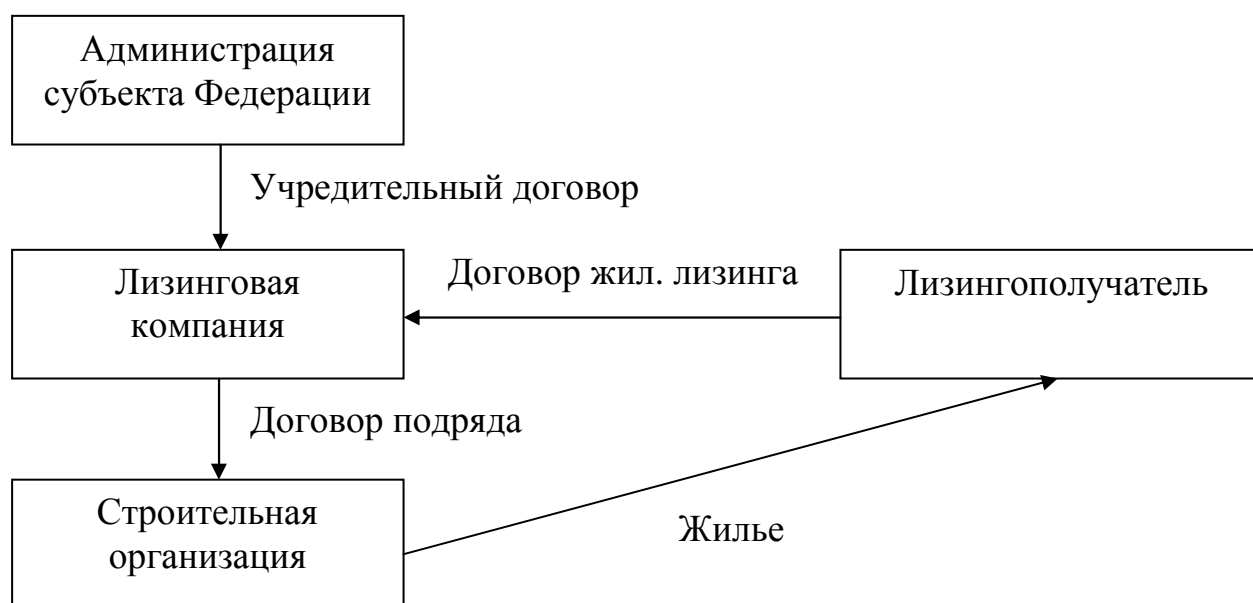


Рис. 4.1. Организация жилищного лизинга на основе учреждения региональной лизинговой компании

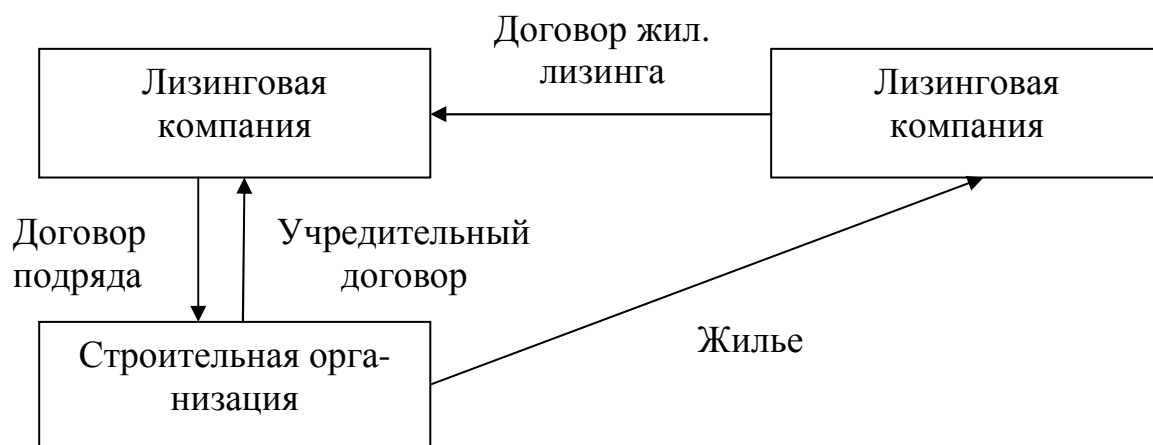


Рис. 4.2. Организация жилищного лизинга на основе создания лизинговой компании как дочерней структуры крупной строительной организации

В состав лизингового платежа входят следующие основные элементы:

- погашение стоимости строительства (покупки) жилья;
- процент за ресурсы, привлекаемые лизингодателем для осуществления сделки:
 - лизинговая маржа, включая доход лизингодателя оказываемые им услуги (1-3%);
 - страховая премия, величина, зависящая от уровня различных рисков, которые несет лизингодатель.

Последние три элемента (плата за ресурсы, лизинговая маржа, страховая премия) составляют лизинговый процент.

Преимуществом жилищного лизинга является отсутствие требования о первоначальном взносе, который обязателен при всех остальных схемах.

Лизинг не требует оформления залога на приобретаемое жилье, т.к. до полного погашения стоимости квартиры она остается собственностью лизинговой компании; после полной выплаты стоимости квартиры она передается в собственность лизингополучателя.

При наличии у лизингополучателя накопленных сбережений, часть суммы приобретения жилья может быть погашена единовременно, что значительно снизит размер текущих плате-

жей.

Долевое строительство

Долевое строительство – это одна из форм финансирования строительства жилья, в частности отдельной квартиры. Дольщиками могут выступать как юридические (организации), так и физические лица. Первоначально инвестор, как правило, принимает на себя обязательство осуществлять инвестирование строительства и обеспечить окончание строительства к определенному сроку. В свою очередь дольщик (субинвестор) обязуется произвести инвестирование строительства путем внесения денежных средств (либо иным способом). Оплата обычно производится поэтапно, в рассрочку, квартира выкупается до окончания строительства. Стоимость 1 кв. м при первоначальном долевом взносе согласуется на стадии заключения договора, в дальнейшем стоимость определяется фактической стоимостью строительства на момент внесения очередного платежа. Каждый внесенный долевой взнос оплачивает определенное количество квадратных метров общей площади строящейся квартиры.

Участниками долевого строительства являются:

- заказчик – юридическое или физическое лицо, приобретающее право на застройку в соответствии с действующими правилами;
- генеральный подрядчик – обычно строительная фирма, осуществляющая общее руководство строительством;
- субподрядчик – фирма, привлекаемая генподрядчиком для выполнения отдельных работ и услуг или поставки материалов;
- инвестор – юридическое или физическое лицо, привлекаемое для финансирования строительства дома.

Кроме того, для реализации квартир генеральный подрядчик и субподрядчик могут создавать уполномоченные агентства или отделы недвижимости. Дилер – уполномоченное любым участником строительства агентство недвижимости для реализации квартир в строящихся домах.

Преимущества долевого строительства по сравнению с прямой покупкой жилья на первичном рынке недвижимости состоят в следующем:

- поэтапная оплата;
- индексирование только остаточной стоимости строительства по договору;
- затраты на приобретение жилья при долевом строительстве, как правило, ниже рыночной стоимости жилья на 10-20%.

При привлечении средств дольщиков применяется несколько вариантов долевого участия.

Долевое участие со 100%-й единовременной оплатой:

- по договору долевого участия за дольщиком закрепляется конкретная квартира в строящемся доме, с указанием метража и местоположения квартиры;
- в договоре указывается стоимость строительства квартиры на момент заключения договора;
- указанная стоимость вносится в оговоренные сроки с момента подписания договора в полном объеме, является фиксированной и не подлежит дальнейшей индексации, связанной с инфляцией;
- по окончании строительства производится взаиморасчеты между дольщиком и застройщиком, исходя из действительной площади передаваемой квартиры;
- после проведения окончательных взаиморасчетов оплаченная квартира оформляется в собственность дольщику.

Долевое участие с поэтапной оплатой:

- по договору долевого участия за дольщиком закрепляется конкретная квартира в строящемся доме, с указанием метража и местоположения квартиры;
- в договоре оговаривается график оплаты стоимости квартиры с учетом инфляции, а также возможностей дольщика;
- в оговоренные сроки с момента подписания договора по начальной стоимости 1 кв. м оплачивается первый взнос. Общая площадь квартиры, оплачиваемой первым взносом, зависит от степени (процента) готовности жилого дома на момент заключения договора и может составлять от 20 до 100%;
- оставшаяся часть общей площади квартиры оплачивается поэтапно по графику с индексацией стоимости 1 кв. м на момент каждого платежа, с учетом цен, действующих в строительной отрасли. Каждым взносом оплачивается определенное количество

квадратных метров общей площади квартиры.

Долевое участие с зачетом имеющегося жилья:

- по договору долевого участия за дольщиком закрепляется конкретная квартира в строящемся доме, с указанием метража и местоположения квартиры;

- в договоре указывается, какое количество квадратных метров общей площади «новой» квартиры считается оплаченным на момент заключения договора, в зависимости от принятых в зачет в качестве части долевого взноса квадратных метров общей площади «старой» квартиры, принадлежащей дольщику;

- за разницу в качестве площади «старой» квартиры, по сравнению с площадью «новой», дольщик доплачивает деньгами, поэтапно, в течение срока строительства, по той схеме долевого участия, которая принята на выбранном дольщиком строящемся доме;

- возможны два варианта зачета «старых» квартир: квартира дольщика свободна, право собственности на нее сразу переходит к застройщику и квартира поступает на реализацию; дольщик проживает в своей квартире в течение всего срока строительства, до момента предоставления ему новой квартиры и право собственности переходит к застройщику после переезда дольщика в новую квартиру.

Ценные бумаги в жилищном строительстве

Ценные бумаги в жилищном строительстве – это документы, подтверждающие право собственности владельца на какое-либо имущество или денежную сумму, которые не могут быть реализованы или переданы другому лицу без предъявления соответствующего документа.

Вексель - вид ценной бумаги, представляет собой денежное обязательство строго установленной законом формы.

Компания-застройщик выпускает векселя на определенную сумму и продает их участнику строительства. Затем заключается предварительный договор купли-продажи, где векселя служат залогом.

По завершении строительства обладатель векселей может получить квартиру, или погасить векселя у застройщика с обещанными в начале выпуска процентами.

Объем выпуска векселей известен заранее. Номинал векселей привязан к средней стоимости квартиры. Доходность векселей также объявлена. Она не должна меняться.

За период строительства стоимость кв. м. растет в цене. Не исключено, что к окончанию строительства «доходность» от приобретения квартиры перевесит доходность по векселям.

Вексель - безусловное обязательство, если он не будет оплачен, можно обращаться в суд. Все владельцы векселей вправе потребовать досрочного погашения.

Если вексодержатель решит разорвать отношения с застройщиком, он получит выплаченные деньги с процентом.

Кооператив - это внедоговорная форма объединения граждан на основе членства, объединяющих и направляющих свои материальные ресурсы для удовлетворения своих потребностей в получении жилья или улучшении жилищных условий.

Законодательством предусмотрены три основных вида кооперативов:

- Кредитные потребительские кооперативы граждан.
- Жилищно-накопительные кооперативы
- Жилищные или Жилищно-строительные кооперативы.

Общая схема деятельности кооперативов: из средств пайщиков, организовавших кооператив, формируется фонд взаимопомощи. Средства из этого фонда направляются на приобретение квартир пайщикам, которые внесли 50% от предполагаемой стоимости квартиры и находятся первыми в очереди. В дальнейшем пайщики, которым кооператив предоставил 50% от стоимости квартиры, возвращают в фонд взаимопомощи денежные средства, которые кооператив потратил на приобретение квартиры.

Существует ряд отличий кредитных и накопительных кооперативов от других кредитных организаций и структур (см. табл. 4.1).

Жилищно-строительный кооператив - ЖСК или ЖК создается для строительства конкретного дома. Количество членов ЖСК не менее пяти, но не должно превышать количество жилых помещений в строящемся доме.

Финансирование строительства идет, в основном, за счет

паев ЖСК, у которого с застройщиком заключен соответствующий договор. Если квартиры на объекте плохо продаются, ЖСК не вовремя перечисляет деньги застройщику, то застройщик может расторгнуть договор с кооперативом.

Таблица 4.1

Отличия кредитных и накопительных кооперативов
от кредитных организаций

Кооператив	Кредитная организация
Является некоммерческой организацией	Является коммерческой организацией
Деятельность осуществляется в отношении только своих пайщиков	Деятельность осуществляется в отношении неопределенного числа лиц
Обладают точным знанием о потребностях своих пайщиков и возможностях их предоставления	Действует в ситуации неопределенности спроса и предложения
Политику организации определяют пайщики	Политику организации определяют акционеры и менеджеры

Существует ряд недостатков схемы приобретения квартиры через кредитные и накопительные кооперативы. Срок ожидания предоставления займа на приобретение квартир может составлять несколько месяцев и даже год; данная схема не учитывает увеличение рыночной стоимости кв.м.

Облигация – долговое обязательство, по которому заемщик гарантирует кредитору выплату определенной суммы по истечении оговоренного срока и выплату ежегодного дохода в виде фиксированного или плавающего процента.

Использование облигаций жилищного займа в схеме финансирования имеет ряд преимуществ, по сравнению с долевым строительством. В частности, ценные бумаги, обеспеченные недвижимостью, обладают ликвидностью, надежностью и гарантируют их владельцам право получить жилую площадь или вернуть денежные средства.

По мере возведения дома продажная цена растет, а вместе с ней - и стоимость облигации. После сдачи дома в эксплуатацию владелец облигаций может обменять их на квартиру, если их набралось достаточное количество.

Цессия. Право, принадлежащее кредитору на основании

обязательства, может быть передано им другому лицу по сделке.

Уступка права требования - цессия - замена кредитора в обязательстве. Кредитор, передающий свое право требования, называется цедентом, а принимающий право требования (новый кредитор) - цессионарием.

Согласие должника на уступку права требования не требуется. Должника следует поставить в известность о состоявшейся уступке права требования.

Права, неразрывно связанные с личностью кредитора, не могут быть переданы третьим лицам.

Цессионарий приобретает права в том объеме и тех условиях, которые имел первоначальный кредитор на момент заключения соглашения об уступке права требования.

Уступка может быть совершена только в той форме, которая установлена для совершения сделки, права которой уступаются.

Контрольные вопросы

1. Перечислите проблемы развития жилищного кредитования в РФ.
2. Назовите особенности двухуровневой модели ипотечного кредитования.
3. Перечислите особенности одноуровневой модели ипотечного кредитования.
4. Какая модель ипотечного кредитования была принята за базовую в РФ.
5. Перечислите участников долевого строительства.

Тема 5. Современные формы кредитования и их роль в решении жилищной проблемы

История возникновения и развития ипотеки. Инструменты ипотечного кредитования. Классификация ипотечных кредитов. Схемы взаимодействия основных участников ипотечного кредитования.

История возникновения и развития ипотеки

Слово «ипотека» греческого происхождения. Впервые оно было употреблено в законодательстве Солона (VI в. до н. э.).

В 594 г. до н.э. один из легендарных «семи мудрецов» древности Солон предложил ставить по имени должника (обычно на

пограничной меже) столб с надписью, гласящей, что эта земля служит обеспечением прав кредитора на определенную сумму. Такой столб получил название ипотека (от греч. *hypoteka* — подставка, подпорка). На нем отмечались все долги собственника земли. Позже для этой цели стали использовать особые книги, называвшиеся ипотечными. Уже в Древней Греции обеспечивалась гласность, позволявшая каждому заинтересованному лицу беспрепятственно удостовериться в состоянии данной земельной собственности. Другими словами, для приобретения права собственности на землю или другую недвижимость при ипотеке недостаточно было одного соглашения между продавцом и покупателем. Требовалось условие, при котором третьи лица могли убедиться в существовании такого права, а именно – наличие специальной доступной информации об этом праве.

Современное понятие ипотеки возникло не сразу. Его появление было вызвано экономическими потребностями общества, развитием его товарно-денежных отношений. С течением времени оно постоянно совершенствовалось, отражая особенности времени и конкретной страны.

Особая заслуга в развитии законодательства в области юридического обеспечения исполнения обязательств принадлежит римскому гражданскому праву. Именно оно вводит в практику систему обеспечения исполнения обязательств залогом недвижимого имущества.

Понятие "ипотека" основывается на древнеримских принципах залога, являясь его более совершенной формой. Со временем менялись лишь условия предоставления, объемы и цели ипотечного кредита, надежность его обеспечения.

Ипотека – это одна из форм имущественного обеспечения обязательства должника, при которой недвижимое имущество остается в собственности должника, а кредитор в случае невыполнения последним своего обязательства приобретает право получить удовлетворение за счет реализации данного имущества.

Ипотека обеспечивает уплату залогодержателю основной суммы долга по кредитному договору, процентов за пользование кредитом (заемными средствами), а также других расходов, связанных с обращением взыскания и реализацией заложенного

имущества и возмещением убытков кредитора вследствие ненадлежащего исполнения обеспеченного ипотекой обязательства.

Отличительными чертами ипотеки являются:

- во-первых, ипотека, как и всякий залог, в сущности, является способом обеспечения надлежащего исполнения другого (основного) обязательства – займа или кредитного договора, договора аренды, подряда, возмещения вреда и т. д.;

- во-вторых, предмет ипотеки всегда является недвижимостью. К недвижимому имуществу относятся земельные участки и все, что прочно с ними связано: здания, сооружения, многолетние насаждения и т. п.;

- в-третьих, предмет ипотеки остается во владении должника. Последний остается собственником, пользователем и фактическим владельцем этого имущества;

- в-четвертых, договор кредитора и должника об установлении ипотеки оформляется специальным документом — закладной, которая также подлежит государственной регистрации;

- в-пятых, при значительном превышении стоимости залога над суммой выданного кредита ипотека дает возможность получить дополнительные ипотечные ссуды под залог того же имущества (вторая, третья ипотека).

И, наконец, при неисполнении обязательства, обеспеченного ипотекой, кредитор вправе требовать продажи заложенного имущества с публичных торгов.

Таким образом, ипотечный кредит – это кредит, обязательства по возвращению которого обеспечены залогом недвижимого имущества (ипотекой).

Ипотечное кредитование представляет собой целостный механизм реализации отношений, возникающих по поводу организации, продажи и обслуживания ипотечных кредитов.

Понятия «ипотека» и «ипотечное кредитование» тесно взаимосвязаны, но не тождественны. Ипотечное кредитование как система финансово-экономических отношений включает в себя ипотеку как базовую подсистему — составную часть или существенный элемент в форме непосредственных залоговых технологий.

С другой стороны, ипотечное кредитование – один из видов

сделки с недвижимым имуществом, обеспечение обязательств по которому осуществляется с помощью ипотеки.

Инструменты ипотечного кредитования

При ипотечном кредитовании значительную роль играет выбор финансовых инструментов и технологий, применяемых на различных этапах финансового процесса. Их выбор определяется общей экономической ситуацией, развитостью ипотечных операций в стране (в частности, объемом ипотечных операций, наличием соответствующей инфраструктуры), финансовыми возможностями и желаниями участников сделок (кредиторов и заемщиков), видом операции (например, продажа жилого дома, отягощенного ипотекой, покупка недвижимости с целью дальнейшей продажи, субсидированные кредиты и более сложные схемы).

Правильный выбор и применение инструментов ипотечного кредитования в значительной степени определяют эффективность ипотечных операций, снижение рисков, повышение доступности ипотечных кредитов, их ликвидность.

Инструмент ипотечного кредитования представляет собой способ погашения долга (амортизацию кредита). График амортизации показывает величину регулярных периодических амортизационных платежей и остаток основной суммы долга на каждый период времени. При этом ежемесячный платеж разбивается на две части, одна из которых идет на погашение кредита, а другая — на уплату начисленных за месяц процентов.

Для определения баланса между сроками амортизации и процентными ставками, а также для расчета выплат по обслуживанию долга рассчитывается ипотечная постоянная (mortgage constant).

Она равна отношению обязательных выплат по кредиту за год к первоначальной основной сумме кредита. Ипотечная постоянная включает проценты и выплаты в счет погашения основной суммы кредита; выражается десятичной дробью или в процентах для кредитов с равномерными платежами.

$$P_{и} = (Д/И) \times 100; \quad (5.1)$$

где $P_{и}$ – ипотечная постоянная, %;

Д – годовая сумма платежей по обслуживанию основного долга, руб.;

И – основная сумма ипотечного кредита, руб.

Для того чтобы ипотечный кредит был полностью погашен, ипотечная постоянная должна быть выше номинальной ставки процента за кредит.

Кредиты, по которым оплата основного долга и процентных платежей производится в срок, называются самоамортизируемыми. Однако амортизация может быть не только положительной, но и отрицательной. Отрицательная амортизация (*negative amortization*) возникает, когда платежей кредиту не хватает для погашения задолженности по процентным платежам. Невыплаченная часть процентов накапливается вместе с основной суммой кредитного долга, и его остаток растет, т. е. происходит накопление отрицательной амортизации.

Платежи по ипотечному кредиту могут осуществляться ежемесячно, ежеквартально, ежегодно и т. п., вплоть до одноразовой формы платежа. Вид ипотечного инструмента в основном определяется схемой и структурой выплат. Виды инструментов ипотечного кредитования представлены на рис. 5.1.

В зависимости от способа амортизации ипотечные кредиты могут быть подразделены на:

- ипотечные кредиты с постоянными и переменными выплатами (последние, в свою очередь, делятся на: ипотеку с «шаровым» платежом, ипотеку с фиксированными выплатами основной суммы долга, ипотеку с нарастающими платежами);
- самоамортизируемые ипотечные кредиты и кредиты с индексацией долга;
- ипотечные кредиты с переменной и фиксированной процентной ставкой;
- кредиты, выплачиваемые разовым платежом или периодическими выплатами (частями).

При этом способ амортизации долга может включать в себя несколько ипотечных инструментов. Большинство ипотечных инструментов представлены в нескольких вариантах.

1. Стандартный аннуитентный (самоамортизирующийся) ипотечный платеж (fixed-rate, level-payment, fully-amortized mortgage)

Данный вид кредита является исторически первой разно-

видностью ипотечных займов, самой распространенной в мировой практике до начала 90-х гг.

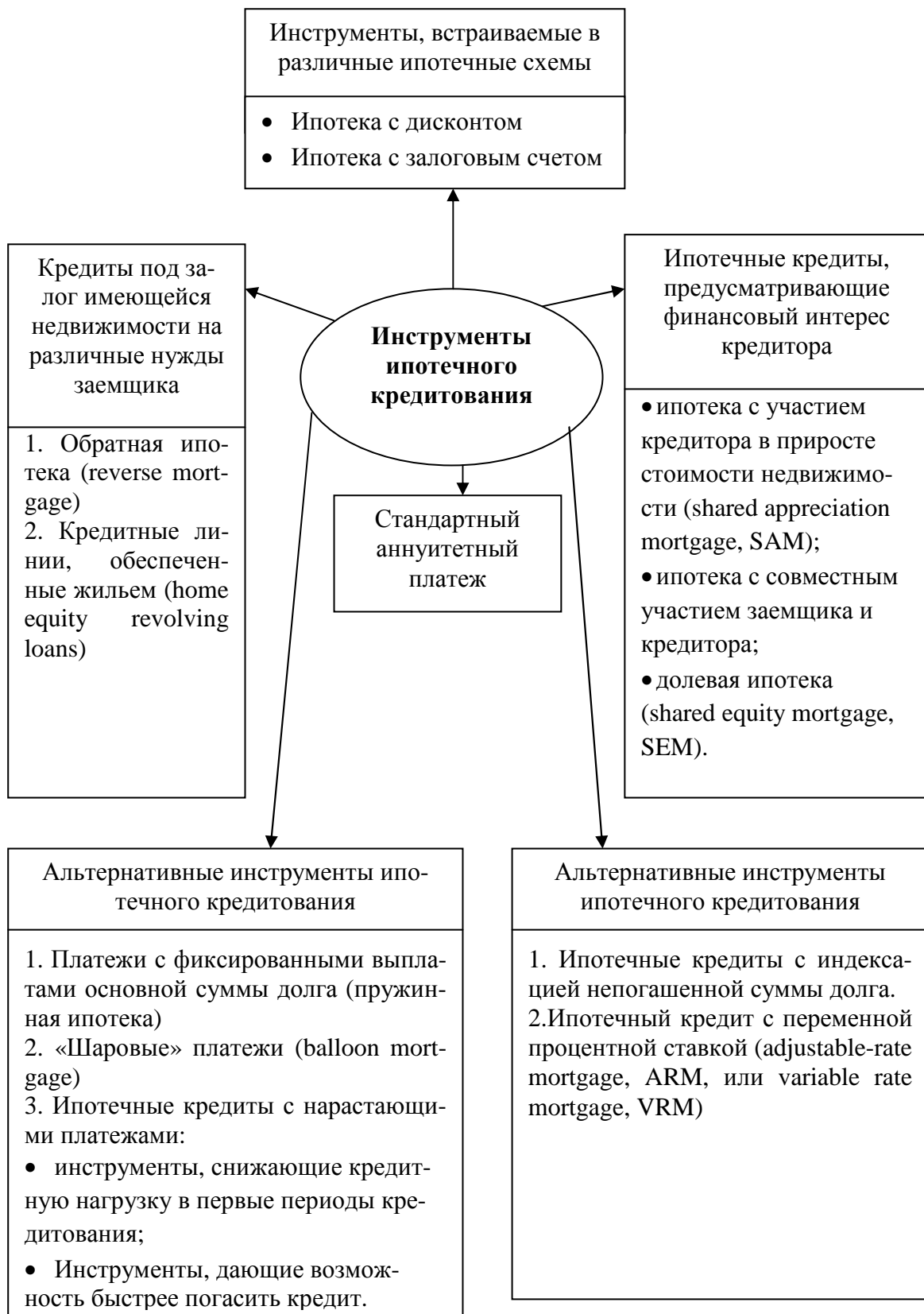


Рис. 5.1. Инструменты ипотечного кредитования

Стандартный аннуитентный платеж предполагает жестко установленный срок кредитования и фиксированную процентную ставку. График платежей построен по следующему принципу. Заемщик в течение всего срока займа ежемесячно выплачивает равную сумму, которая зависит от срока кредитования, процентной ставки, количества платежных периодов и рассчитывается по следующей формуле:

$$П = \frac{Sk \times i}{1 - (1 + i)^{-n}}; \quad (5.2)$$

где Π - размер ежемесячного аннуитетного платежа по кредиту, включающего платежи по основному долгу и проценты;

Sk - сумма кредита;

n – число платежных периодов (месяцев при ежемесячном погашении);

i – процентная ставка за соответствующий период (в месяц). Ежемесячный аннуитетный платеж включает в себя:

- 1/12 фиксированной годовой процентной ставки, умноженной на сумму невыплаченного остатка по кредиту на начало месяца;

- часть невыплаченного остатка основной суммы кредита.

С течением времени пропорции между основной суммой долга и суммой процентов меняются. В первые годы наибольшую часть каждой выплаты составляют проценты, поскольку сумма долга еще очень велика. Постепенно доля процентов снижается, так как проценты начисляются на остаток невыплаченной суммы по кредиту.

Данный порядок погашения кредита дает стабильность заемщику в размере его расходов по кредиту. Однако, поскольку в первую очередь выплачиваются проценты, величина основного долга снижается достаточно медленно, что увеличивает размер процентных платежей. Поэтому ипотечная постоянная, как правило, на 3-4 пункта выше, чем процентная ставка по кредиту.

2. Ипотечные кредиты с переменными выплатами

Платежи с фиксированными выплатами основной суммы долга (пруджинная ипотека). Ежемесячный платеж по данному виду ипотечного кредита также разбивается на две части, одна из которых идет на погашение кредита, а другая — на уплату начис-

ленных за месяц процентов.

При этом часть, идущая на погашение основного долга, остается неизменной, а идущая на уплату процентов с каждым месяцем уменьшается. Соответственно уменьшается и общий ежемесячный платеж по кредиту, что снижает нагрузку на заемщика.

"Шаровые" платежи (balloon mortgage) — это общее наименование нескольких разновидностей ипотек, которое означает не регулярные амортизационные платежи, а крупный итоговый платеж по долгу. Возможен вариант разбивки разового платежа, когда итоговая выплата осуществляется несколькими крупными платежами, условно попадающими под общий платеж. Ипотечные кредиты с «шаровым» платежом могут быть структурированы следующим образом.

Постоянная, или отсроченная, ипотека (standing mortgage) — самый распространенный вид шаровой ипотеки. В течение всего кредитного периода предусматривается выплата только процентов, а основная сумма долга выплачивается единой заключительной суммой по окончании срока кредитования.

Ипотека с замораживанием процентных выплат, которые отодвигаются на конец периода вместе с выплатами по основному долгу. В этом случае в конце ипотечного периода осуществляется разовый платеж.

Как в первом, так и во втором случае остаток долга остается неизменным в течение всего периода кредитования, поэтому процентные платежи вносятся в полном объеме и в итоге составляют крупную сумму, значительно увеличивая задолженность по кредиту.

Частично самоамортизированная ипотека с итоговым «шаровым» платежом. Предполагает частичные периодические выплаты как основного долга, так и процентов с доследующей разовой оплатой всех остаточных сумм.

Ипотека с постепенной выплатой только основного долга. В этом случае последний разовый платеж включает остаток всего долга по оплате кредитных услуг (выплате процентов). Так как с каждым платежом остаток основной суммы кредита уменьшается, то и оплата за услуги по процентам уменьшается, что в итоге делает этот вид ипотеки более дешевым. Однако он применяется

достаточно редко.

Ипотечные кредиты с нарастающими платежами. Существует несколько разновидностей ипотечных кредитов с нарастающими платежами, которые можно разбить на две группы в зависимости от задачи, которую они выполняют. Первая группа кредитов дает возможность заемщику снизить кредитную нагрузку в первые периоды кредитования, а вторая — более быстро погасить кредит, уменьшив при этом процентные выплаты.

Ипотечные кредиты с постепенным увеличением платежей (*graduated payment mortgage, GPM*). Ипотека с нарастающими платежами (ИНП) предусматривает переменные выплаты. В течение, например, первых трех лет платежи по ним остаются низкими, однако в течение последующих лет они достигают уровня, позволяющего полностью амортизировать кредит.

Ипотечные кредиты «ярусными платежами» (*tiered-payment mortgage*). Данный инструмент также дает возможность заемщику осуществлять низкие первоначальные платежи, что повышает покупательную способность по сравнению со стандартным аннуитетным кредитом.

Ипотечный кредит с быстрым погашением (*growing equity mortgage*). Платежи по данному виду кредита постоянно возрастают так же, как и в вышерассмотренных случаях.

Ипотечный кредит с погашением каждые две недели (*bi-weekly mortgage*). Платежи по займам осуществляются не ежемесячно, а один раз в две недели, всего 26 раз в год. Каждый платеж составляет половину ежемесячного платежа по стандартному 30-летнему кредиту с фиксированной ставкой. Так как 26 платежей по данному виду кредита эквивалентны платежам за 13 месяцев по стандартному, амортизация долга осуществляется быстрее. Все меньшая часть каждого платежа расходуется на погашение процентов, и кредит погашается в среднем за 21 год. В результате сокращения кредитного срока кредитор несет определенные потери.

3. Альтернативные инструменты ипотечного кредитования

Механизм работы многих альтернативных инструментов учитывает постепенный рост инфляции, причем в ее реальном

выражении путем применения различных схем, индексов, дополнительных внутренних инструментов и т. п.

Альтернативные инструменты ипотечного кредитования представляют собой платежи с индексацией. Индексации может подлежать как основная сумма долга, так и проценты по кредиту. Соответственно выделяют кредиты с индексацией основного долга и кредиты с переменной процентной ставкой.

Ипотечные кредиты с индексацией непогашенной суммы долга. Ипотечные кредиты с индексацией непогашенной суммы долга позволяют производить погашение кредита одинаковыми платежами в реальных суммах при изменении величин номинальных платежей. непогашенная сумма долга корректируется на основе выбранного индекса: потребительских цен, доллара США, стоимости потребительской корзины, минимальной заработной платы, других финансовых индексов, отражающих динамику инфляции. После чего происходит перерасчет дальнейшего графика платежей. При этом корректировка остатка кредитного долга может проводиться ежемесячно, а корректировка ежемесячного платежа — ежегодно. Возможны иные варианты. Интервал изменений может лежать в границах от 1 года до 5 лет.

Таким образом, в заранее оговоренные моменты времени (чем выше инфляция, тем чаще) изменяется номинальная стоимость платежей с учетом изменений в индексе зарплаты и номинальная стоимость непогашенного остатка с учетом динамики индекса цен. Срок кредита становится переменной величиной, зависящей от того, насколько темпы роста доходов соответствуют темпам роста инфляции. Ипотечный кредит с переменной процентной ставкой (*adjustable-rate mortgage, ARM*, или *variable rate mortgage, VRM*) — кредит с автоматически изменяющейся кредитной ставкой, отражающей движение выбранных и зафиксированных в договоре ставок финансового рынка или инфляционных индексов.

Впервые данный инструмент был применен в Калифорнии. Затем в 60-х гг. он стал применяться и в других штатах США. Однако законодательно они были разрешены по всей территории США только в 80-х гг. в результате краха многих кредитно-финансовых учреждений, который показал несоответствие при-

меняемых ипотечных технологий изменяющимся экономическим условиям.

Новые инструменты позволили значительно раздвинуть рамки стандартизации и сделать кредиты более доступными.

Первоначально ставка устанавливается на более низком уровне, чем фиксированные ставки по аналогичным кредитам. В дальнейшем ставка может меняться в соответствии:

- с базовыми рыночными ставками, например со ставкой по краткосрочным кредитам;
- со средней ставкой по жилищным кредитам;
- со ставкой привлечения финансовых средств, например с процентной ставкой по правительственным векселям, ставкой по федеральным ценным бумагам и т. п.;
- с определенными экономическими индексами, непосредственно связанными с процентными ставками, — инфляцией, индексом цен, индексом заработной платы и т. п.

Корректировка изменяющейся процентной ставки производится в определенный договором срок — 6, 12 или 24 месяца, а также в пределах от 1 месяца до 5 лет.

Данный инструмент защищает кредитора от колебаний рыночных процентных ставок (риска процентной ставки), при этом всегда обеспечивая ему достаточный доход по данному виду операции. С другой стороны, заемщик может пережить так называемый кредитный шок — ситуацию, когда новая ставка по кредиту будет абсолютно нереальна для дальнейшего погашения долга.

Существует несколько разновидностей ипотечных кредитов с регулируемой процентной ставкой. Рассмотрим наиболее известные из них.

Гибрид ипотечных кредитов с фиксируемой и регулируемой процентной ставкой (*fixed/adjustable rate mortgage hybrid*). Обычно по этим кредитам устанавливается фиксированная процентная ставка на первые пять, семь или десять лет, затем ставка начинает изменяться в соответствии с определенными условиями, установленными кредитным договором.

4. Ипотечные кредиты, предусматривающие финансовый интерес кредитора

Подобные модели кредитования предполагают финансовый

интерес кредитора, компенсирующий льготное кредитование или иные льготы для заемщика — отсрочку выплаты процентов или основного долга, увеличение или уменьшение сроков кредитования.

Кредитор предоставляет более низкую процентную ставку в обмен на долю в возрастании стоимости недвижимости либо долю в текущем доходе, которая может быть определена в процентах от регулярных денежных поступлений. Возможно участие кредитора в получении доходов от недвижимости в течение как всего периода кредитования, так и иного определенного срока.

Ипотека с участием кредитора в приросте стоимости недвижимости (*shared appreciation mortgage, SAM*). Финансовый интерес кредитора в данном случае заключается в получении определенного процента от разницы в приросте стоимости недвижимости после ее продажи. Этот процент может быть равен разнице между рыночной процентной ставкой и той, по которой был предоставлен кредит, но может быть другое соотношение.

Участие кредитора в приросте стоимости недвижимости составляет в среднем от 20 до 50%.

Особенность ипотеки *SAM* заключается в том, что оплата договорного участия кредитора в стоимости недвижимости в денежном выражении производится только при:

- продаже недвижимости;
- передаче собственности;
- выплате или рефинансировании кредита.

Ипотека с совместным участием заемщика и кредитора. Предполагает получение кредитором доходов от финансируемой недвижимости в самых различных формах. Это может быть часть ренты или часть чистого операционного дохода, а также другие варианты дохода. Ипотека с совместным участием применяется при финансировании приносящей доход недвижимости.

Долевая ипотека (*shared equity mortgage, SEM*). Данный вид ипотеки предполагает участие в ипотечном кредитовании помимо кредитора и заемщика третьего лица. Участие третьего лица осуществляется в виде оплаты им всего первоначально взноса за кредит или его определенной части, а также в виде участия в оплате ежемесячных амортизационных взносов в обмен на получе-

ние им части доходов от прироста стоимости недвижимости. При этом предполагается участие одного или нескольких инвесторов.

5. Инструменты, встраиваемые в различные ипотечные схемы

Ипотека с дисконтом (buy down permanent), байдаун, — ипотека с пониженной ставкой по кредиту, выплачиваемой заемщиком в обмен на повышенный дисконт. При этом сумма, которую в действительности получает заемщик, меньше суммы, указанной в договоре, на величину дисконта, а все последующие выплаты по основному долгу и процентам за кредит определяются исходя из его полного объема.

Дисконт может выражаться в пунктах (процентах) или в денежной сумме. Существует также двойной дисконт — определенные денежные средства суммируются с процентным дисконтом.

Ипотеки с дисконтом используются для решения различных задач:

- уменьшение сроков кредита;
- ухода заемщиками от налога (за счет льготного налогообложения);
- ухода кредиторами от предельной кредитной ставки, устанавливаемой рядом штатов США.

Варианты структуризации ипотечного кредита с дисконтом различны, так же как и при обычных ипотечных кредитах. Платежи могут осуществляться:

- постоянными аннуитетными платежами с фиксированной ставкой;
- с фиксированной ставкой и ростом платежей (например, на 5% в течение нескольких лет);
- с выплатой только процентов;
- по определенным схемам и т. д.

Технология дисконта широко применяется при строительстве жилья, в частности строительными фирмами, для быстрой распродажи построенной недвижимости. Ипотечное кредитование продаваемой недвижимости осуществляется с дисконтом в обмен на понижение процентной ставки по кредиту (рассрочке платежа).

Дисконт может быть предоставлен обеими сторонами — как покупателем, так и продавцом (или обоими сразу) в различных вариантах.

Многовариантность технологий с манипулированием стоимости недвижимости и процентных ставок, первичным взносом и амортизационными выплатами, сроками кредитования и т. д. обусловила огромную популярность данного вида кредитования.

Ипотека с залоговым счетом (pledged-account mortgage, PAM). Часть первичного взноса или другой вид финансовых средств (заемщика или третьего лица) помещается на специальный сберегательный залоговый счет, который в течение первых лет является источником пополнения ежемесячных выплат. Низкие первоначальные платежи, компенсируемые таким образом, постепенно растут и начинают в какой-то момент превышать платежи по стандартной ипотеке. Сам расчет амортизационных взносов и расходования залогового счета может осуществляться исходя из различных финансовых схем.

В основном данный инструмент применяется при ипотечном кредитовании нарастающими платежами (ипотечный кредит «ярусными платежами»).

б. Кредиты под залог имеющейся недвижимости на различные нужды заемщика

Большинство ипотечных кредитов используются на приобретение недвижимого имущества или финансирование строительства. Однако собственник недвижимости имеет возможность его заложить, а полученные денежные средства использовать на свои собственные цели, как потребительского характера, так и коммерческого. Такие виды финансовых сделок также относятся к ипотечному кредитованию.

Обратная ипотека (reverse mortgage) — финансовое соглашение о том, что кредитор производит периодические (или разовые) выплаты заемщику. Таким образом, остаток основной суммы кредита и сумма накапливаемых процентов не уменьшается, как обычно, а увеличивается. Существует несколько вариантов подобных финансовых сделок.

Ипотека с обратным аннуитетом (reverse annuity mortgage). Данный вид заимствования предназначен для пенсио-

неров как дополнительное финансирование жизни владельцев недвижимости — пожизненная рента. Заемщик получает кредит, который гасит последующей передачей прав на недвижимое имущество. Кредит может быть выдан одновременно или по частям (ежемесячно или в несколько приемов).

Финансовая сделка по продаже недвижимости с правом пожизненного проживания (life estate transaction). В отличие от ипотеки с обратным аннуитетом, право собственности на недвижимость переходит к кредитору не после окончания срока кредитования (или смерти заемщика), а непосредственно в момент заключения договора.

Финансовая сделка по продаже недвижимости с одновременным условием получения ее в долгосрочную аренду (sale lease-back). Недвижимость приобретается с помощью ипотечного кредита (финансового левереджа), затем происходит продажа этой недвижимости с одновременной ее арендой и вложением полученной суммы в другие доходные мероприятия, включая новую ипотеку, новую недвижимость, а также другие виды аналогичных сделок. Некоторые варианты соглашения предусматривают возможность дальнейшей обратной покупки недвижимости первым ее владельцем после истечения срока аренды. Схемы используются достаточно часто как прибыльная спекулятивная сделка, прикрывающая определенную часть доходов (разрешенная законодательно) или дающая различные льготы при кредитовании, налоговые льготы и т. п.

Следует также отметить смежные сделки с недвижимостью – приобретение недвижимости без права пользования, проживания, сделки с недвижимостью, отягощенной арендой, залогом, рентой и т. п.

Сделка на покупку недвижимости на правах аренды может заключаться на очень большие сроки (99 лет в Англии, 50 лет – в США). Такая сделка гарантирует права на недвижимость без возможности аннулирования этих прав в течение максимального срока.

Распространен ипотечный кредит на приобретение земельного участка с обратной сдачей его в аренду продавцу, являющемуся застройщиком (land sale leaseback mortgage). Как правило,

аренда предоставляется на срок до 90-99 лет. В конце срока аренды новый владелец земли (арендодатель) получает землю и все, что на ней построено.

Кредитные линии, обеспеченные жильем (home equity revolving loans), – залог недвижимости для обеспечения кредитной линии, действующей в течение длительного периода времени, которая используется на потребительские нужды заемщика.

В связи с тем, что применение и работа ипотечных инструментов непосредственным образом зависят от конкретных экономических условий, необходимо, прежде всего, анализ экономической ситуации в стране и только в соответствии с ним выбор этих инструментов и технологий. Более того, возникает необходимость своевременной и опережающей корректировки или замены этих инструментов, применяемых индексов и показателей, введение различных ограничений для защиты как заемщиков, так и кредиторов.

Поэтому с усложнением общего инвестиционного рынка, а также ипотечных инструментов и технологий, схем жилищного инвестирования все больше возрастает роль государственного регулирования жилищного инвестиционного процесса, финансового и банковского менеджмента.

Для того, чтобы применяемые в жилищном секторе инвестиционные технологии не могли негативно отразиться на экономике страны, государство вынуждено периодически разрабатывать новые основные направления в жилищно-инвестиционной политике, соответствующие реальным объективным предпосылкам эффективного реформирования, а также постоянно ее корректировать, в частности проводя специальную политику в области ипотечных инструментов, стандартов, гарантий, налогообложении, льгот, субсидирования и т.п.

Кредитные организации также вынуждены серьезно заниматься инвестиционным маркетингом, самостоятельно проводить сложные исследования рынков, в том числе строительного, арендного, финансового и др.

При выборе ипотечных инструментов и технологий необходимо учитывать возможности и потребности рыночных субъектов, реальный спрос и предложение, эластичность цен, доходы

населения, делать периодические опросы и мониторинги, среднесрочные и долгосрочные прогнозы и другое, для того чтобы выжить в постоянной конкурентной борьбе всех субъектов жилищного инвестиционного рынка.

Классификация ипотечных кредитов

Ипотечные кредиты могут быть классифицированы по различным признакам.

1. По объекту недвижимости:

- земельные участки;
- предприятия, а также здания, сооружения и иное недвижимое имущество, используемое в предпринимательской деятельности;
- жилые дома, квартиры и части жилых домов и квартир, состоящие из одной или нескольких изолированных комнат;
- дачи, садовые дома, гаражи и другие строения потребительского назначения;
- воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания и космические объекты;
- незавершенное строительством недвижимое имущество, возводимое на земельном участке в соответствии с требованиями законодательства РФ.

2. По целям кредитования:

- жилищное кредитование:
 - приобретение готового жилья в многоквартирном доме либо отдельного дома на одну или несколько семей в качестве основного или дополнительного места жительства; приобретение дома для сезонного проживания, дачи, садовых домиков с участками земли; приобретение земельного участка под застройку;
 - на строительство, реконструкцию, капитальный ремонт индивидуального жилья, домов сезонного проживания, на инженерное обустройство земельного участка (прокладку коммуникационных сетей);
 - строительство и приобретение готового жилья с целью инвестиций. Как правило, кредиты на приобретение готового жилья предоставляются единым разовым платежом. Кредитование строительства жилья происходит поэтапно: каждый последующий платеж осуществляется только после завершения очередного этапа

строительства;

- на разработку земельного участка;
- на развитие сельского хозяйства;
- на развитие производства;
- кредиты под залог имеющейся недвижимости на различные нужды заемщика.

3. По виду кредитора.

Данная классификация может быть произведена: по статусу, по принадлежности и по степени специализации (табл. 5.1).

Таблица 5.1

Ипотечные кредиторы

По статусу	По принадлежности	По степени специализации
Банковские	Государственные	Универсальные
Небанковские	Частные	Специализированные
	Общественные	

4. По виду заемщиков:

- как субъектов кредитования:
 - кредиты, предоставляемые застройщикам и строителям;
 - кредиты, предоставляемые непосредственно будущему владельцу жилья;
- по степени аффилированности заемщиков кредиты могут предоставляться:
 - сотрудникам банков;
 - сотрудникам фирм – клиентов банка;
 - клиентам риелторских фирм;
 - лицам, проживающим в данном регионе;
 - всем желающим.

В зависимости от статуса заемщика могут в значительной степени меняться условия кредитования.

5. По способу предоставления кредита (жилищное ипотечное кредитование).

- Немецкая модель. Для получения ипотечного кредита заемщик в течение определенного времени накапливает оговоренную в договоре денежную сумму, которая составляет 40-50% от суммы, обозначенной в контракте. После этого он имеет право на получение кредита.

- Американская модель. Заемщик вносит первоначальный взнос в размере 20-30% от стоимости приобретаемой недвижимости. На недостающую сумму ему предоставляется кредит. При этом в качестве первоначального взноса может быть принято в зачет имеющееся жилье или жилищные сертификаты.

6. По способу рефинансирования.

Ипотечным кредитованием занимаются различные кредитные институты. Особенности их деятельности заключаются в способе рефинансирования выдаваемых кредитов (табл. 5.2).

Таблица 5.2

Способы рефинансирования ипотечных кредитов

№ п/п	Способ рефинансирования	Вид кредитного института
1	Выпуск ипотечных облигаций	Ипотечные банки
2	Предварительные накопления заемщиков, государственные субсидии	Стройсберкасссы
3	Собственные, привлеченные и заемные средства (в том числе займы международных организаций)	Универсальные банки
4	Продажа закладных ипотечному агентству или крупному ипотечному банку	Кредитные учреждения, занимающиеся ипотечным кредитованием и заключившие договор с ипотечным агентством или крупным ипотечным банком

7. По способу амортизации долга:

- постоянный ипотечный кредит;
- кредит с переменными выплатами;
- кредит с единовременным погашением согласно особым условиям;
- ипотечные кредиты с нарастающими платежами;
- ипотечные кредиты с индексацией непогашенной суммы долга;
- ипотечные кредиты, предусматривающие финансовый интерес кредитора.

8. По виду процентной ставки:

- кредит с фиксированной процентной ставкой;
- кредит с переменной процентной ставкой.

9. По возможности досрочного погашения:

- с правом досрочного погашения;
- без права досрочного погашения;
- с правом досрочного погашения при условии уплаты штрафа.

10. По степени обеспеченности (величине первоначального платежа).

Сумма кредита может составлять от 30 до 100% стоимости заложенного имущества.

Кроме того, ипотечные кредиты могут быть:

- обычными и комбинированными (выдаваемыми несколькими кредиторами);
- субсидируемыми и выдаваемыми на общих условиях.

Ипотечные кредиты могут выдаваться в виде разовых ссуд и в виде кредитных линий. Могут быть обеспечены первыми либо последующими ипотеками (младшие, старшие закладные).

Схема взаимодействия основных участников ипотечного кредитования

На рынке ипотечного кредитования действуют следующие основные участники: банки, строительные компании и риелторы. Между ними существуют различные схемы взаимодействия. Рассмотрим основные из них.

1. Продажа жилья в рассрочку. При такой схеме заемщик вносит первоначальный взнос в размере от 30 до 50%. Оставшуюся часть он должен выплатить в течение 3-10 лет. Ставка процента составляет 6-10% годовых в иностранной валюте.

2. Выпуск жилищных сертификатов. Некоторые строительные компании осуществляют выпуск жилищных сертификатов – облигаций с индексируемой номинальной стоимостью. Номинал облигации обозначен и в рублях, и в квадратных метрах общей площади жилья. При этом минимальный номинал жилищного сертификата не может устанавливаться менее чем в 0,1 кв. м общей площади жилья, приобретая сертификат, каждый гражданин конвертирует накопленные им средства в твердый эквивалент в виде жилья приобретая определенный пакет сертификатов, их владелец приобретает право на получение жилья оплаченной площади или на получение суммы, за которую можно продать

принадлежащие ему квадратные метры жилья.

Жилищные сертификаты также применяются в различных правительственных программах по предоставлению жилья малообеспеченным семьям, семьям, пострадавшим от стихийных бедствий, а также вынужденным переселенцам. В таком случае выпуск жилищных сертификатов осуществляется федеральными или региональными органами власти.

3. Долевое участие строительства жилья. Дольщик (инвестор) заключает договор долевого участия (инвестирования) непосредственно со строительной компанией (застройщиком) о долевом финансировании. Если к моменту окончания строительства он не накопил полной стоимости квартиры, на оставшуюся сумму он берет кредит в банке, оформляя в залог приобретаемую квартиру. В большинстве случаев заключается трехсторонний договор между банком, строительной компанией и покупателем (заемщиком).

4. Приобретение нового и улучшенного жилья у риелторов с зачетом старого жилья в стоимость нового. Данный механизм основан на том, что риелтор продает владельцу новую или улучшенную квартиру и одновременно выкупает у него старую. В случае отсутствия достаточных для покупки квартиры денежных средств риелтор может предоставить покупателю рассрочку в платеже под залог новой квартиры, а банк, в свою очередь, может рефинансировать эту рассрочку путем кредитования риелтора под залог находящихся на его балансе квартир. Это приемлемая и взаимовыгодная для всех сторон схема финансирования. При этом все жильцы из закладываемых квартир должны быть сняты с регистрационного учета.

Контрольные вопросы

1. Дайте определение понятию «ипотека».
2. Перечислите основные инструменты ипотечного кредитования.
3. Какие виды ипотечного кредитования можно выделить в зависимости от цели кредитования.
4. Назовите основных участников действующих на рынке ипотечного кредитования.
5. Перечислите основные схемы взаимодействия участников действующих на рынке ипотечного кредитования.

ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ

1. Общее определение понятия «жилье»:
 - а. товар, являющийся одновременно как потребительским благом, так и способом вложения капитала, от которого зависят условия существования и развития людей
 - б. продукт труда, который на протяжении всего жизненного цикла человека (или семьи) предоставляет определенный поток жилищных услуг;
 - с. капитальный товар длительного пользования, относящийся к числу первичных жизненных потребностей.
2. Физический износ – величина, характеризующая степень:
 - а. ухудшения технических и связанных с ним эксплуатационных показателей здания на определенный момент времени;
 - б. несоответствия материально-технических и связанных с ним эксплуатационных показателей здания за год;
 - с. несоответствия основных параметров определенным условиям проживания, объему и качеству предоставляемых услуг основным предъявляемым требованиям.
3. Моральный износ величина характеризующая степень:
 - а. ухудшения технических и связанных с ним эксплуатационных показателей здания на определенный момент времени;
 - б. несоответствия материально-технических и связанных с ним эксплуатационных показателей здания за год;
 - с. несоответствия основных параметров определенным условиям проживания, объему и качеству предоставляемых услуг основным предъявляемым требованиям.
4. Прибавочной стоимостью жилища как капитального блага является:
 - а. квартплата;
 - б. налоговые отчисления;
 - с. рента.
5. Адекватное жилище – соответствует:
 - а. потребностям современного человека;
 - б. Жилищному кодексу РФ;
 - с. правилам градостроительного зонирования.
6. Наиболее простой жилищный индикатор это показатель:

- a. плотность населения;
 - b. обеспеченность жильем;
 - c. количество реновируемых объектов.
7. Жилищный фонд:
- a. совокупность жилых помещений находящаяся в собственности граждан и в собственности юридических лиц;
 - b. часть многоквартирного жилого дома или квартиры предназначенное для использования в качестве места непосредственного проживания граждан;
 - c. совокупность всех жилых помещений находящихся на территории РФ.
8. Жилищные услуги относятся к сфере:
- a. обслуживания;
 - b. воспроизводства;
 - c. текущего функционирования.
9. Причина локализации рынка недвижимости:
- a. концентрация населения;
 - b. неподвижность объектов;
 - c. сезонная миграция.
10. Принято различать в рыночной экономике жилищной сферы два взаимодействующих рынка:
- a. рынок жилищного фонда и рынок жилищных услуг;
 - b. рынок жилищного строительства и ипотечное кредитование;
 - c. рынок жилищного строительства и капитального ремонта.
11. Приведение в соответствие с современными требованиями эксплуатационных качеств и инженерного оборудования:
- a. реконструкция;
 - b. модернизация;
 - c. текущий ремонт.
12. Ценность жилья НЕ снижает:
- a. аварийное состояние объекта;
 - b. неразвитая инфраструктура;
 - c. контингент проживающих.
13. Субъектом экономических отношений является:
- a. квартира;
 - b. офисная недвижимость;
 - c. арендатор.

14. Высокая цена жилища как товара определяется:
 - a. высокой ресурсоемкостью;
 - b. инфляцией;
 - c. платежеспособным спросом.
15. Жилищный кодекс РФ вступил в силу в ... году:
 - a. 2004;
 - b. 2005;
 - c. 2006.
16. Документ регулирующий отношения в жилищной сфере:
 - a. Гражданский кодекс;
 - b. Уголовный кодекс;
 - c. Жилищный кодекс.
17. Юридическое лицо, представляющее объединение домовладельцев для совместного управления и эксплуатации дома:
 - a. Союз домовладельцев;
 - b. ТСЖ, ЖСК, ЖК;
 - c. Управляющая компания.
18. Выбор способа управления многоквартирным домом относится к компетенции:
 - a. общего собрания всех проживающих в многоквартирном доме;
 - b. общего собрания собственников помещений в многоквартирном доме;
 - c. эксплуатирующей организации.
19. Собственники помещений в многоквартирном доме обязаны проводить общее собрание:
 - a. каждые полгода;
 - b. ежегодно;
 - c. один раз в два года.
20. Жилое помещение по договору социального найма предоставляется в домах:
 - a. государственного или муниципального жилищного фонда;
 - b. жилищного кооператива;
 - c. жилищно-строительного кооператива.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Конспект лекций по дисциплине «Экономика жилищной сферы» предназначен для студентов специальности 080502(6) - Экономика и управление на предприятии строительства всех форм обучения.

В конспекте лекций рассмотрена жилищная проблема, представлены пути ее решения в современных условиях, отражены современные аспекты организации и управления жилищным строительством в современных рыночных условиях. Кроме того, рассмотрены реновационные процессы в воспроизводстве жилищного фонда и современные формы кредитования и их роль в решении жилищной проблемы, механизмы и финансовые инструменты привлечения инвестиций в реновацию жилищного фонда.

Содержание текста лекций раскрыто в его содержании. Материал лекций доступен для студентов высших учебных заведений, содержит все основные вопросы необходимые для освоения предмета, характеризуется краткостью изложения материала.

Данный конспект лекций поможет студенту успешно подготовиться к экзамену.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Градостроительный кодекс РФ от 29.12.2004 N 190-ФЗ
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 N 14-ФЗ
4. Жилищный кодекс РФ от 29.12.2004 N 188-ФЗ
5. Федеральный закон от 16.07.1998 N 102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)»
6. Бузырев В.В. О жилищной проблеме и путях ее решения в мегаполисе в среднесрочной перспективе. В Межвузовском сборнике научных трудов / Редколлегия: В.В. Бузырев, И.П. Нужина, В.М. Аксенов (ответственные редакторы). Выпуск 6. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2006 – 268 с.
7. Бузырев В.В. О научно-методических основах и практических направлениях формирования рынка доступного жилья в Рос-

- сии. Выпуск 7. - СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2007.
8. Бузырев В.В. Стратегическое планирование развития мегаполиса и реализация национального проекта по строительству доступного жилья. Выпуск 8. - СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2008.
 9. Бузырев В.В., Чекалин В.С. Экономика жилищной сферы: Учеб. пособие – М.: ИНФРА-М., 2001. – 256 с.
 10. Разумова И.А. Ипотечное кредитование. 2-е изд. – СПб.: Питер, 2009. – 304 с.

ТЕРМИНОЛОГИЧЕСКИЙ СЛОВАРЬ

Государственный жилищный фонд – ведомственный фонд, состоящий в государственной собственности и находящийся в полном хозяйственном ведении государственных предприятий;

– фонд, находящийся в собственности субъектов РФ, а также ведомственный фонд, находящийся в полном хозяйственном ведении государственных предприятий.

Девелоперская компания – компания, приобретающая права на строительство или реконструкцию объекта, организует финансовые потоки, привлекает субинвесторов, управляет реализацией проекта.

Дилер (посредник) – осуществляет поиск покупателей по договору с владельцем.

Дотация – ассигнования из бюджета, предназначенные на покрытие плановых убытков, для сбалансирования нижестоящих бюджетов.

Жилищный фонд - совокупность всех жилых помещений, независимо от форм собственности.

Жилое помещение - изолированное помещение, которое является недвижимым имуществом и пригодное для постоянного проживания людей.

Ипотека – залог недвижимого имущества при получении ссуды в кредитном учреждении, дающий право кредитору преимущественного удовлетворения претензий к должнику на сумму заложенного имущества.

Капитальный ремонт – ремонт здания с целью восстановления его ресурсов, устранения физического износа конструкции и

инженерных систем, с заменой, при необходимости этих конструкций.

Менеджер проекта – компания, в задачи которой входит реклама проекта и реализация квартир исходя из требуемого графика финансирования строительства.

Моральный износ – величина, характеризующая степень несоответствия основных параметров определенным условиям проживания, объему и качеству предоставляемых услуг основным требованиям.

Реконструкция – комплекс организационных и технологических мероприятий, направленных на устранение морального и физического износа здания в целом или отдельных их элементов и систем.

Реновация – переустройство существующих объектов, которое может осуществляться путем перепланировки помещений, усиления несущих конструкций, возведения надстроек и пристроек, устройство дополнительного инженерного оборудования или систем благоустройства, устройство новых теплозащитных фасадных систем.

Реставрация – это комплекс исследовательско-проектных и производственных работ, проводимых на жилых объектах, памятниках истории и культуры в целях обеспечения их сохранности и историко-культурной ценности.

Субвенция – вид денежного пособия местным органам власти со стороны государства, выделяемого на определенный срок на конкретные цели; в отличие от дотации подлежат возврату в случае нецелевого использования или использования не в установленные ранее сроки.

Субинвестор – организация, вкладывающая в проект средства пропорционально их доли в будущей недвижимости, к этой категории относятся также подрядные организации и производители строительных материалов, получившие часть оплаты за работу или продукцию будущими квартирами.

Субсидия – пособие, преимущественно в денежной форме, предоставляемое государством за счёт средств государственного бюджета местным органам власти, юридическим и физическим лицам, другим государствам.

Физический износ – величина, характеризующая степень ухудшения технических и связанных с ними эксплуатационных показателей здания на определенный момент времени.

Частный жилищный фонд – совокупность жилых помещений находящихся в собственности граждан и в собственности юридических лиц.

СОДЕРЖАНИЕ РАДЕЛОВ И ТЕМ ДИСЦИПЛИНЫ (Извлечение из рабочей программы дисциплины)

Введение. Содержание, цели и задачи дисциплины. Методика изучения дисциплины и текущего контроля ее усвоения студентами. Основные понятия дисциплины.

Тема 1. Жилищная проблема и пути ее решения в современных условиях

Экономические основы функционирования жилищной сферы. Жилище и жилищные отношения в современных условиях. Жилище в иерархии человеческих потребностей. Жилище как потребительское благо и его функции. Жилище как товар. Жилище как богатство и капитал. Содержание категории жилище. Жилище и потребительский выбор. Адекватность жилища как основа качества жизни. Доступность жилья как важнейший социально-экономический индикатор. Реформа жилищно-коммунального хозяйства.

Тема 2. Реновационные процессы в воспроизводстве жилищного фонда

Сущность и место реновационных процессов в воспроизводстве жилищного фонда. Способы и методы реновации жилищного фонда. Реконструкция и модернизация жилого фонда в современных условиях в России. Зарубежный опыт воспроизводства жилищного фонда.

Тема 3. Организация и управление жилищным строительством в современных рыночных условиях

Управление воспроизводством жилищного фонда в России на федеральном и муниципальном уровне. Организация жилищного строительного рынка Российской Федерации. Направления развития и проблемы инвестиционно-строительного комплекса (ИСК) Санкт-Петербурга.

Тема 4. Механизмы и финансовые инструменты привлечения инвестиций в реновацию жилищного фонда

Механизмы и финансовые инструменты привлечения инвестиций в реновацию жилищного фонда. Жилищное кредито-

ние. Жилищный лизинг. Долевое строительство. Ценные бумаги в жилищном строительстве.

Тема 5. Современные формы кредитования и их роль в решении жилищной проблемы

История возникновения и развития ипотеки. Инструменты ипотечного кредитования. Классификация ипотечных кредитов. Схемы взаимодействия основных участников ипотечного кредитования.