



В статье исследуются известные в мире механизмы повышения доступности жилья и институты, трансформирующие накопления населения в инвестиции, как источник финансирования жилищного строительства. Разнообразие и эффективность указанных механизмов зависят от развитости инфраструктуры рынка, уровня доверия к финансово-кредитным институтам, опосредующим трансформацию накоплений населения в строительные инвестиции, от уровня жизни и доходов граждан. Механизмы повышения доступности жилья – ссудосберегательные системы, жилищно-строительная кооперация, ипотека – рассмотрены в историческом контексте, что позволило провести анализ их «готовности» работать в условиях современной российской экономики.

Жилье в России

Экономические механизмы активизации и оздоровления в сфере жилищного строительства

Т. П. ЧЕРЕМИСИНА,
кандидат экономических наук,
Институт экономики и организации
промышленного производства СО РАН,
Новосибирск

Жилье: почему растут цены

Что мешает применять в России давно известные остальному миру и достаточно эффективные механизмы активизации и оздоровления в сфере жилищного строительства?

Действенные в развитых рыночных экономиках механизмы финансирования строительства жилья и повышения его доступности для населения у нас практически не работают главным образом из-за высокого уровня инфляции. И особенно быстрого роста цен на рынке жилья. Почему жилье в нашей стране так стремительно дорожает? Участники строительного бизнеса, инвесторы и конечные потребители жилья по-разному отвечают на этот вопрос.

© ЭКО 2006 г.

Застройщики. Генеральный директор Инвестиционной корпорации ВНЛ¹ полагает, что в Москве и других крупных городах страны необходимо в корне менять экономическую политику участников строительного бизнеса. В отличие от других отраслей экономики специфика жилищного строительства состоит в том, что в его орбиту включены не только застройщики, но и инвесторы и представители территориальных администраций. Каждый из участников этого бизнеса преследует свои цели: администрация территории (города) заинтересована в получении с инвесторов максимальной суммы в счет своей доли на начальном этапе жилищных проектов; инвесторы должны внести эти деньги в течение года после заключения инвестиционного контракта, не считая расходов на участие в инвестиционном конкурсе; застройщики вынуждены изыскивать средства в размере, достаточном для финансирования «нулевого» цикла (это 30–35% от общих затрат: 5–6% на разработку предпроектной и проектной документации, 25–26% – на внесение «доли города» в строящемся объекте).

По мнению главы ИК ВНЛ, который представляет интересы застройщиков, сложившаяся на сегодня практика нарушает баланс взаимоотношений застройщиков, инвесторов и территории. Начинать строительство приходится застройщикам, которые обычно не имеют достаточных свободных средств и вынуждены их занимать на очень жестких условиях: закладывать банку фактически нечего, поэтому банк оценивает риски высоко, и ставка по кредитам может достигать 40–50% годовых в валюте, а то и больше. Все это приводит к тому, что еще до начала строительства затраты на него уже достигают 40–50% от общей суммы сметных затрат.

Закон от 30.12.04 № 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов», вступивший в действие с 1 апреля 2005 г., ввел новый запрет на привлечение средств частных инвесторов до момента получения разрешения на строительство. Значит, отношения застрой-

¹ Экономике строительства нужны доступные деньги. Жилищное строительство // АиФ. 2005. № 44. С. 15.

щиков и инвесторов на достроительной стадии остаются неурегулированными. В результате конкурентоспособными оказываются только крупнейшие застройщики, которые, пользуясь своим монопольным положением, дополнительно поднимают и без того высокие цены.

И все же остановить рост цен на новое жилье можно:

- ❑ предоставив застройщикам рассрочку в выплате доли города на весь период строительства;
- ❑ комбинируя долю города в натуральном (по площади) и стоимостном выражении;
- ❑ кредитуя за счет государственных целевых программ предприятия строительной индустрии, а не инвесторов – покупателей жилья, что увеличит предложение жилья на рынке, а не спрос на него;
- ❑ упростив и четко регламентировав саму достроительную стадию: инвесторы должны быть хорошо информированы обо всех ее этапах, о лицах, ответственных за решение возникающих в ходе проекта проблем.

В одном из крупнейших городов страны – Новосибирске – темпы роста объемов строительства жилья в 2004 г. оказались самыми высокими за последние 14 лет. Однако рекорд был поставлен и в ценах: за год квадратный метр стал стоить на 30% дороже, а на вторичном рынке рост составил 38%. С января по сентябрь 2005 г. «квадрат» в новостройках подорожал еще на 15%, и цены продолжают расти².

Президент строительного концерна «Сибирь» видит иные причины сложившейся ситуации с безудержным ростом цен на новое жилье. Он приводит следующие цифры: «За последние 7 лет рост себестоимости по основным 50 позициям – от стоимости цемента до размера зарплаты рабочих – не опускался ниже 32% ...Около 47% стоимости составляют пресловутые сборы – право аренды, подключение к коммуникациям и т. д., которые оплачивает покупатель... Раз жилье дорогое, значит, и спрос на него ниже; ниже спрос –

² Зотова Е. «Квадрат» по «круглой» цене. Ценовой рекорд 2004 года грозит повторением: жилье продолжает дорожать // Газета «Единая Россия», Новосибирское региональное отделение Всероссийской политической партии «Единая Россия». 2005. 31 октября. С. 1, 2.

нет смысла строить много. А раз строится немного, то и цена выше, поскольку издержки строительной компании делятся не на 10 домов, а на 1–2. Получается замкнутый круг, который нужно разорвать»³.

В Новосибирске строящееся жилье очень дорогое: цены на уровне Москвы и Санкт-Петербурга. Объяснить это можно, в частности, следующим: стоимость строительства внутриквартальных электросетей и трансформаторных подстанций, теплотрасс и тепловых узлов учитывается при застройке кварталов⁴. Такой практики в цивилизованном мире нет, там застройщик покупает площадку, где уже решены вопросы энергообеспечения. У нас иное, и в итоге допроектные затраты значительно повышают цену недвижимости⁵.

Чтобы изменить положение дел в сфере строительства жилья, **следует направить средства покупателей жилья на первичный рынок**, сделав ипотеку доступной широким слоям населения за счет предоставления поддержки заемщикам по ипотеке из бюджетов разного уровня⁶.

К тому же альтернативой дорогим банковским кредитам могут стать такие инструменты, как кредиты стройсберкасс и жилищных накопительных кооперативов, при условии, что федеральный закон, регулирующий деятельность этих институтов, будет серьезно доработан.

Дольщики. Будущие новоселы – дольщики, или «соинвесторы строительства», права которых на своевременное получение жилья нарушаются в России практически повсеместно, видят основную причину неукротимого роста цен на строящееся жилье в недобросовестности застройщиков. В октябре 2005 г. волна акций протеста обманутых дольщиков прокатилась по Москве и Подмосковию, Ставрополю,

³ Рубрика «Квартирный вопрос». Комментарий Валерия Червова. Газета «Единая Россия». 2005. 31 октября. С. 1.

⁴ Новиков М. Бесхозяйственный «хозяин»: Разговоры о реформе энергетики в Новосибирске пока что остаются разговорами // Новая газета. 2005. № 42. С. 16.

⁵ Бугаев М. Квартиры могут быть дешевле // АиФ на Оби. 2005. № 38. С. 13.

⁶ Соответствующие региональные программы уже реализуются, в том числе и в Новосибирске.

Санкт-Петербургу, Новосибирску и другим городам. По вине руководства инвестиционных компаний в Москве и Подмосковье без жилья и без денег остались более 10 тысяч семей⁷. В Новосибирске в состоянии анабиоза находятся более 30 строящихся домов⁸. Наверняка волнуют те же проблемы несостоявшихся новоселов и в других городах.

Строительные компании обвиняют банки, прекратившие прошлым летом кредитование. Эксперты полагают, что это вполне адекватная реакция на пакет законов о жилье, который начала принимать Госдума. Риск за строительство, не доведенное до конца, перенесен с плеч покупателей будущих квартир на плечи банков и застройщиков. Если строительство не доведено до конца в установленные сроки, новое законодательство обязывает банки, кредитовавшие застройщика, вернуть пайщику не только его вклад, но и штраф за нарушение сроков ввода жилья. Очевидно, что банкам и застройщикам такие правила не нравятся. Поскольку за масштабные проекты часто берутся застройщики, не имеющие ни серьезных средств, ни объектов для залога, банки закрыли для них кредиты.

И все же, в конечном счете, именно на дольщиков легли все риски, контролировать которые они не в состоянии:

- риск того, что жилье не будет сдано в эксплуатацию в планируемый срок либо вообще не будет достроено;
- риск увеличения стоимости строительства (стоимость строительных материалов и работ зависит от конъюнктуры рынка и уровня инфляции);
- риск неэффективной финансовой политики застройщика;
- риск недобросовестности застройщика;
- риск изменения законодательства, регулирующего взаимоотношения участников жилищного строительства.

⁷ Орехов К. Вместо домов – «пирамиды» // Деловой вторник. 2005. № 36. С. 1.

⁸ Клецин К., Агальцова А. Кто растопит «вечную мерзлоту»? // ЛиФ на Оби. 2005. № 38. С. 4.

Институциональная среда

Рынок жилья является одним из наиболее динамично развивающихся сегментов рынка недвижимости и несет особую социальную нагрузку. Обеспеченность жильем и его доступность для населения напрямую влияют на уровень жизни, сказываются на рождаемости и темпах прироста населения, отражаются на его экономической культуре, поскольку приобретение жилья требует значительных затрат денежных средств, и моменту покупки обычно предшествует длительный период накопления. Массовый рынок жилья необходим как для решения социальных проблем, так и для развития экономики в целом.

Сбережения населения, направляемые на приобретение жилья, трансформируются в инвестиции. Разнообразие механизмов и институтов, трансформирующих накопления граждан в инвестиции, зависит в первую очередь от развитости инфраструктуры рынка вообще и рынка жилья в частности, а также от уровня доверия в обществе, уровня жизни и доходов населения.

Всякий институт представляет собой набор некоторых норм и правил поведения участников «игры»⁹. В процессе эволюции неэффективные нормы вытесняются более передовыми, однако при этом сохраняется экономический принцип действия института. На каждом этапе развития институт может обслуживать определенный объем взаимодействий (транзакций, сделок) участников. Чем более развит институт, тем большие объемы операций он может поддерживать. Эволюционное развитие имеет характер процесса с обратной связью: чем более развит рынок, тем более эффективные институты ему требуются, – таким образом происходит отбор наиболее прогрессивных норм.

Передовые институты способствуют расширению рынка, а это опять-таки заставляет агентов вкладывать ресурсы в наиболее эффективные институты. Процесс эволюции тре-

⁹ Кузьминов Я. И., Радаев В. В., Яковлев А. А., Ясин Е. Г. Институты: от заимствования к выращиванию. Опыт российских реформ и возможности культивирования институциональных изменений. – М.: ГУ-ВШЭ – 2005.

бует определенного времени и последовательной смены этапов при переходе от простых форм обмена к более сложным. При этом на промежуточных стадиях развития рынка внедрение прогрессивных форм институтов может оказаться бесполезным, поскольку для их эффективности необходимо достигнуть минимального порога числа сделок и определенного соотношения цен. А это значит, что при переносе успешного института из развитой экономики в развивающуюся без прохождения соответствующих этапов эволюции, без создания поддерживающих структур и среды, эффект, скорее всего, достигнут не будет.

В России к институтам, трансформирующим сбережения населения в инвестиции, относятся сберегательные и ипотечные банки, паевые инвестиционные жилищные фонды, жилищно-накопительные и жилищно-строительные кооперативы, а также жилищно-накопительные кооперативы с участием строительных организаций.

На российском рынке жилья представлены инвесторы нескольких уровней:

- ✓ «первичные» инвесторы – граждане, приобретающие жилье на первичном или вторичном рынках (для своей семьи, для сдачи в аренду, с целью уберечь накопления от инфляции);
- ✓ «вторичные» – указанные выше институциональные инвесторы, а также организации, специализирующиеся на строительстве жилья;
- ✓ инвесторы «третьего» уровня – негосударственные пенсионные и страховые фонды, которые должны стать основными «игроками» на несуществующем пока рынке ипотечных ценных бумаг.

Институциональные инвесторы подразделяются на два класса – работающие на первичном рынке жилья (строительные организации, жилищно-строительные кооперативы и паевые инвестиционные жилищные фонды) и на вторичном рынке (ипотечные банки). Жилищно-накопительные кооперативы – это институт, который может работать как на первичном, так и на вторичном рынке жилья. Инвестиции в жилье в российских условиях осуществляются инвестора-

ми как в форме прямых инвестиций в строительство жилья, так и в форме приобретения жилья на вторичном рынке (например, если предполагается его сдача в аренду).

В развитых рыночных экономиках, прежде всего, в странах англо-американской системы права, в качестве механизма повышения платежеспособного спроса населения на жилье в большей степени «работает» ипотечное кредитование, в ряде европейских стран наряду с ипотекой широко представлены институты ссудосбережения с государственной поддержкой. В современной России пока успешно функционируют жилищно-строительные и жилищно-накопительные кооперативы, а также жилищно-накопительные кооперативы с участием строительных организаций.

Рассмотрим в историческом контексте известные механизмы повышения доступности жилья – ссудосберегательные системы, жилищно-строительную кооперацию, ипотеку.

Эволюция ссудосберегательных институтов

Изначально институт ссудосберегательного банка представлял собой небольшую замкнутую группу людей, объединивших сбережения с целью приобретения жилья. Все члены строительного общества вступали в него одновременно и принимали на себя обязательство вносить регулярные платежи, формирующие паевой фонд. Когда накапливалась достаточная сумма, она передавалась одному из участников, который определялся жеребьевкой. После того как все члены общества один раз приобретали жилье, общество ликвидировалось. Хотя паевые взносы не приносили таких процентов, как банковские вклады, членство в обществе было выгодным из-за сокращения среднего срока ожидания приобретения жилья по сравнению с индивидуальным накоплением. Такая модель обеспечивает двойной эффект: во-первых, к участию в обществе не допускались заведомо неблагонадежные заемщики, во-вторых, работали методы неэкономического стимулирования – невыполнение обязательств вело к потере заемщиком репутации, социального статуса.

По мере роста спроса на услуги замкнутые институты перестали эффективно поддерживать растущие объемы операций. В результате появилась новая форма общества – серийное строительное общество. Возможности расширились: новые серии паев теперь стали выпускать до погашения первоначальной серии, то есть принимать вложения от «посторонних», которых обязывали в будущем стать заемщиками. Участников такого общества объединяли в группы-серии, а движение капитала между сериями еще сокращало среднее время ожидания.

В дальнейшем рост рынка капитала привел к новой стадии в эволюции строительных обществ – разделению интересов вкладчиков и заемщиков. Желающие только сберегать не обязаны брать ссуду в будущем, а заемщикам не обязательно накапливать собственный пай для получения ссуды. Время ожидания сократилось до минимума, а институт смог в полной мере учесть разнородные предпочтения клиентов. Таким образом, общество взаимного кредитования постепенно превратилось в специализированный ссудосберегательный банк, отличающийся от обычного тем, что осуществляет всего одну активную операцию – выдачу ипотечных кредитов. По мере эволюции институтов возрастает их сложность, растет специализация агентов, повышается степень распределения рисков. И все это – факторы роста эффективности институтов.

В странах с развитой экономикой ипотечные банки более эффективны, чем ссудосберегательные: институт ипотечного банка основан на большей специализации и степени распределения рисков между игроками, а значит, способен поддержать большие объемы обмена на кредитном рынке. Увеличение масштабов обмена позволяет снизить транзакционные издержки на единицу ипотечного кредита, поэтому с ростом рынка происходит постепенное вытеснение ссудосберегательных банков ипотечными. Таким образом, эволюция системы жилищного кредитования представляет собой постепенную трансформацию исходного института (строительное общество) и его вытеснение более

совершенными институтами (ссудосберегательный банк, ипотечный банк, вторичный рынок ипотечного кредита).

Функционирование рынка ипотечного кредита должно начинаться с создания эффективных институтов. Такие институты обычно создаются по образу более развитых стран. Эффективность и устойчивость функционирования внедряемого института зависят от стадии развития принимающей экономики. Если между условиями заимствующей страны и страны, откуда заимствован институт, наблюдается значительный разрыв, то наиболее успешной стратегией станет постепенное преобразование исходной формы института в более совершенную. Стратегия максимально быстрого институционального развития в этом случае может оказаться неприемлемой, поскольку ее осуществление будет лишь имитировать прогрессивные институты развитых экономик.

Так, попытки внедрения американского вторичного рынка ипотек на Филиппинах (1979 г.), в Финляндии (1996 г.) и в Польше (1999 г.) в условиях слабого развития первичного рынка ипотечного кредита не привели к успеху: ипотечные ценные бумаги не нашли спроса и лишь стали причиной неэффективного распределения бюджетных средств. После неудачных попыток переноса передовых институтов развивающимся странам пришлось выбирать более примитивные, исходные формы, нести при этом дополнительные издержки. Подобное сейчас происходит в России.

Жилищно-накопительные системы

Жилищно-накопительные системы по своей структуре мало чем отличаются от прочих накопительных потребительских систем, основанных на принципе взаимной финансовой поддержки. Традиционной формой жилищно-накопительных систем являются широко распространенные в мире строительно-сберегательные кассы. Именно эта форма лежит в основе жилищно-накопительных и жилищно-строительных кооперативов. В жилищно-накопительных системах происходит целевое аккумулирование денежных средств и размещение их с целью решения жилищных проблем своих

участников. Это – закрытая система с ограниченным кругом участников, но время ее существования не ограничено. Ее значимыми принципами являются отказ от внешних инвестиций, внутренняя сбалансированность активов и пассивов на любой момент времени¹⁰, а также строго выверенное соотношение между периодами накопления средств и погашения ссуды.

Bausparkasse

Хорошим примером ссудосберегательных учреждений служат популярные в Германии Bausparkasse. Строительно-сберегательные кассы могут работать как на первичном рынке жилья (этап строительства), так и вторичном (готовое жилье). В соответствии со сберегательными контрактами граждане в течение нескольких лет вносят средства по определенной схеме, после чего они имеют право получить кредит в пределах общей суммы сбережений. Таким образом, в качестве инвесторов для рефинансирования ипотечных кредитов выступают сами заемщики, находящиеся на стадии накопления. Максимальная сумма накопленных средств обычно составляет около 40–50% от стоимости приобретаемого жилья. Контракты заключаются на срок от 4 до 6 лет при условии выплаты государственной премии вкладчику. Размер премии составляет до 10% от суммы средств, накопленных в течение года; выплата производится ежегодно из расчета средств, внесенных в данном году. Цель данной премии – повысить уровень доходности вкладов по сравнению с рыночными ставками, чтобы данные вклады стали высококонкурентоспособными.

Когда сумма вклада достигает 40–50% договорной суммы, вкладчик может получить стройсберссуду или ипотечный кредит. Процентные ставки по кредитам в рамках данной системы заметно ниже рыночных. Источниками

¹⁰ Средства, вносимые в режиме накопления, а также выплачиваемые участниками по полученным ранее ссудам, должны превышать сумму средств, необходимых для расчетов и обслуживания тех участников, которые имеют к этому моменту право на ссуду.

ресурсов для целевых жилищных займов в стройсберкассе являются вклады граждан, плата заемщиков за пользование жилищным займом, а также государственная премия, которая выплачивается в соответствии с контрактом строительных сбережений при условии, что вкладчик в течение года на определенную сумму пополнил свой счет. Жилищный кредит может получить только вкладчик стройсберкассы и только по окончании определенного срока, в течение которого он ежемесячно делал вклады в размере установленной в контракте суммы. Процентные ставки (как на вклад, так и на кредит) не меняются во время действия контракта. Погашение жилищного займа осуществляется в течение срока, определенного в контракте о стройсбережениях. Максимальный срок погашения займа – 12 лет. Процентные ставки обычно составляют 5–6% годовых (в среднем на 4% ниже рыночных).

Формы государственной поддержки не ограничиваются только ежегодными премиями вкладчикам стройсберкасс. После получения жилищного кредита государство использует прямые (денежные дотации при погашении процентов) и косвенные (налоговые льготы) формы помощи заемщику – в зависимости от имущественного состояния, состава его семьи и т. п.

В Германии и в других странах мира, где используется система стройсбережений, выдача субсидии (или госпремии) происходит независимо от того, забирает вкладчик потом эти деньги или же направляет их на приобретение жилья. Если вкладчик в течение 6–7 лет держал свои деньги в стройсбербанке, то субсидия выдается в любом случае, потому что эти деньги работали в реальном секторе экономики и с их помощью кредитовались другие участники системы стройсбережений. Перед вступлением Германии в Евросоюз около 20% участников программы стройсбережений не планировали для себя никакого жилищного строительства, а просто рассматривали систему стройсбережений как надежное средство сбережения (инвестирования) средств и получения премий, то есть, в конечном счете – извлечения дохода.

Государству это выгодно: подсчитано, что государственные премии в сумме 500 млн немецких марок, выплаченные вкладчикам стройсберкасс, стимулировали дополнительное поступление инвестиций в жилищную сферу в сумме 11 млрд марок. Кроме того, на каждую марку, выплаченную в виде государственной поддержки жилья, государству возвращалось 2,8 марки налогов¹¹.

Сосредоточение всей финансово-технологической цепочки в одних руках и максимальная замкнутость системы стройсбережений позволяют ей стабильно функционировать практически автономно от внешнего финансового рынка, компенсируют все ее недостатки. К тому же финансовый и правовой механизмы в таких институтах достаточно просты, инвестиционные схемы вписываются практически в любое правовое поле, а также свободно адаптируются к имеющимся кредитным и финансовым институциональным системам за счет относительной самодостаточности и экономической самостоятельности; им не нужна сложная инфраструктура.

Стройсберкасса

Ссудосберегательные кооперативы послужили основой для развития массовой ипотеки и исходной формой эволюции жилищных инвестиций во многих развитых странах.

Простейшая форма ссудосберегательных (строительно-сберегательных) касс предлагает потребителям недорогие, по сравнению с рыночными банковскими кредитами, ссуды на покупку жилья.

В Англии строительные общества привлекали инвестиции на рынке жилья в течение 70 лет (с 1775 по 1845 гг.), после чего преобразовались в розничные ипотечные банки. В течение 30 послевоенных лет строительные общества играли заметную роль в Германии и Австрии, переживавших экономические трудности, ослабление государственных институтов и кризис доверия. По мере развития рынка капиталов институт ссудосберегательных касс стал менее значимым.

¹¹ Ужегов А. Н. Квартира в кредит: ипотечная сделка. С.-Пб.: Питер, 2001.

Попытки перенести наиболее передовые институты жилищного кредитования англо-американского типа в несовершенную институциональную среду восточноевропейских стран и бывших советских республик в процессе глубоких реформ конца XX века, к сожалению, не удались: рынки залоговых не работали, ипотечные кредиты оказались по карману лишь высокодоходным слоям населения. А вот обращение к более простому институту строительных обществ (в Словакии, Чехии, Венгрии) привело к широкому распространению сберегательных контрактов среди населения, росту масштабов строительства нового жилья, ускорению темпов развития строительной индустрии, и в конечном счете – к преодолению кризиса доверия в сфере инвестиций.

До июня 2005 г., пока не было специального законодательства, регулирующего деятельность жилищно-накопительных кооперативов, институт стройсберкасс в России играл незначительную роль из-за следующих недостатков: короткий срок предоставления займа, низкая защищенность от высоких темпов инфляции, необходимость ожидания в период накопления. Все эти факторы действительно снижают доступность покупки жилья в рассрочку через стройсберкассы, но означает ли это неэффективность самого института? Опыт стран Восточной Европы показывает, что ипотечное кредитование доступно лишь для состоятельных граждан, а поддержка государством участников жилищно-накопительных систем существенно расширяет возможности населения с невысокими доходами по решению жилищных проблем.

Добавим, что роль стройсберкасс не ограничивается одним расширением круга участников жилищно-накопительных систем, но выполняет важнейшую социальную функцию: процесс сбережения, накопления способствует развитию экономической культуры населения, самодисциплины и способности к планированию. Низкий уровень экономической культуры населения и слабые институты, с которыми страны Восточной Европы и бывшие советские республики подошли к периоду реформирования, породили

серьезное недоверие между экономическими агентами, что повлекло за собой высокую стоимость кредита и снижение массового платежеспособного спроса на жилье. Росту доверия препятствовало и то, что у значительной части населения не было кредитной истории. В результате система оказалась в «ловушке недоверия», выйти из которой без поддержки государства невозможно.

Как показывает практика, в периоды реформ институт стройсберкасс эффективнее ипотеки.

Немаловажно, что стройсберкассы служат источником «длинных денег», отсутствие которых составляет проблему всех переходных и развивающихся экономик и порождает серьезное препятствие для развития ипотеки. Значительную часть сбережений населения, не задействованных в кредитно-финансовой сфере из-за кризиса доверия, могут привлечь стройсберкассы, поскольку их клиентами могут стать граждане со средними и даже невысокими доходами.

В условиях сегодняшней российской экономики стройсберкассы обладают рядом преимуществ по сравнению с классической ипотекой:

- ✧ сосредоточение финансовых потоков в рамках одного экономического субъекта;
- ✧ замкнутость системы и возможность функционировать практически автономно от внешнего финансового рынка, что позволяет удерживать стоимость кредитных средств на минимальном уровне;
- ✧ удорожание приобретаемой квартиры за счет процента по ссуде минимально;
- ✧ нет необходимости в поручительствах по кредиту;
- ✧ простота финансового и правового механизмов стройсберкасс позволяет им адаптироваться к условиям рынка без создания сложной инфраструктуры и дополнительных затрат.

Кроме того, развитие стройсберкасс не препятствует становлению других институтов жилищного накопления, обслуживающих группы населения с иными доходами.

Особенности строительно-сберегательного контракта

В Германии член стройсберкассы заключает контракт, в котором оговорены:

- размер процентной ставки по депозитам и кредитам;
- условия последовательности вложения средств в паевой фонд, обеспечивающие участнику право на получение кредита, а также его обязательства по выплате долга в соответствии с определенной схемой;
- зависимость объема и сроков выплаты кредита от объемов и временной структуры сбережений;
- механизм выбора получателя кредита из числа вкладчиков, имеющих право на кредит;
- правила получения премии на накопления, выплачиваемой государством;
- правила выхода.

Российский сравнительно небольшой опыт функционирования стройсберкасс (жилищно-строительные и жилищно-накопительные кооперативы) породил несколько иные стандарты контракта: процентные ставки по депозитам (на вклады) и по кредитам (ссудам) обычно равны нулю; небольшие отчисления (не превышающие 3–5% годовых от размера кредита) в период пользования ссудой идут на покрытие административных расходов; премии на накопления отсутствуют, право на получение ссуды обычно предусматривает доведение накопленного пая до 55–60% от стоимости приобретаемого жилья; досрочное изъятие вклада сопряжено с дополнительными издержками; до полного погашения ссуды приобретенное пайщиком жилье находится на балансе кооператива, то есть юридически принадлежит коллективу пайщиков.

Эффективность экономического механизма стройсбережения в России снижается из-за обгоняющего и без того высокую инфляцию темпа роста цен на жилье, что обуславливает следующие последствия.

→ Платежеспособный спрос городского населения с невысокими и средними доходами ориентирован прежде всего на квартиры в многоквартирных домах, однако средний по масштабам жилищно-накопительный кооператив с участием строи-

тельства не в состоянии самостоятельно профинансировать строительство даже одного такого дома (значительные затраты неравномерно распределены во времени) и вынужден идти на долевое участие. Таким образом, утрачивается серьезное преимущество стройсберкасс: финансовые потоки не удается сосредоточить в рамках одного экономического субъекта — жилищно-накопительного кооператива, в результате чего повышаются риски участников ссудосберегательной системы.

→ Поскольку жилищно-накопительный кооператив оказывается не единственным участником строительства, нарушается принцип замкнутости системы стройсбережений, и это влечет за собой ограничение независимости кооператива от внешнего финансового рынка: цена строящегося дома подвержена влиянию инфляции издержек, период строительства продолжителен (не менее 2 лет) — все это не позволяет удерживать стоимость кредитных средств на минимальном уровне.

→ Из-за высокой стоимости жилья период накопления и погашения кредита растягивается на сравнительно длительный срок (4–6 лет), в течение которого цена приобретаемой квартиры продолжает расти (на этапе накопления, который в соответствии с недавно принятым законом не может быть меньше двух лет), следовательно, растет и «порог» накопления, необходимый для получения кредита. Это означает, что темп пополнения пая должен быть выше темпа роста стоимости квартиры; и такой размер ежемесячного платежа пайщика доступен далеко не всем представителям среднего класса.

→ Российские жилищно-накопительные кооперативы не начисляют проценты на растущие паи, то есть «не помогают» своим пайщикам на этапе накопления. А отчисления на покрытие административных расходов взимаются с пайщиков в течение полного срока действия договора. Начисление хотя бы невысокого процента могло бы смягчить тяжелый для пайщиков период накопления, сократив либо размер ежемесячного взноса, либо срок накопления, даже при необходимости уплаты процента по кредиту в период рассрочки.