

## ФИНАНСИРОВАНИЕ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

*Е. В. Толстая*

В настоящее время коммерческие застройщики имеют возможность осуществлять строительство многоквартирных жилых домов как за счет собственных, так и привлеченных средств. Наиболее часто выбор застройщиков склоняется в сторону строительства за счет привлеченных средств, а их источником являются средства дольщиков. Дольщики, в свою очередь, при покупке квартиры также используют либо собственные средства, либо заемные (зачастую банковские кредиты).

До недавнего времени **банковские кредиты** как инструмент финансирования жилой недвижимости являлись вполне доступными и широко используемыми.

В настоящее время существующее предложение банков больше не является таким привлекательным в силу следующих причин:

- Пользование кредитом стало слишком «дорогим» – процентные ставки составляют от 40 % годовых.
- Не всем желающим получить кредит его могут предоставить, т. к. доход, необходимый для положительного ответа банка о предоставлении кредита, является существенно выше среднестатистического.

Таким образом, в числе всех граждан, заключивших договоры о строительстве многоквартирных жилых домов в период после значительного повышения ставки рефинансирования, только единичные сделки между застройщиками и дольщиками проходили с привлечением банковских кредитов.

В то же время большинство коммерческих застройщиков заинтересовано в том, чтобы не приостанавливать строительный процесс и поддерживать реализацию своих объектов на приемлемом уровне. В такой ситуации застройщики предлагают клиентам **оплату квартиры в рассрочку**. Естественно, такое предложение актуально для за-

стройщиков, чьи объекты находятся на стадии строительства; объекты, находящиеся на завершающих стадиях строительной готовности и сданные в эксплуатацию, реализуются по 100 % оплате. Так, по последним данным, более половины застройщиков в Минске предлагают своим клиентам оплату квартиры в рассрочку. Первоначальный взнос при этом составляет от 20 % до 50 %, период рассрочки – от нескольких месяцев до года.

Данный инструмент финансирования оказался вполне эффективным по следующим причинам:

- во-первых, предложение застройщика о возможности оплатить квартиру в рассрочку повышает доверие к нему со стороны дольщика, даже если последний и не воспользуется этим инструментом;
- во-вторых, рассрочка платежа позволяет начать строительство квартиры по более низкой стоимости. Справочно, стоимость квадратного метра в новостройках на самых ранних стадиях строительной готовности в среднем на 15 % ниже стоимости метра в готовых новостройках;
- в-третьих, рассрочка платежа позволяет вносить средства частями и получать, например, дополнительную прибыль от средств, используемых во время до платежа иным способом (депозит, бизнес и пр.).

Однако данный инструмент финансирования жилой недвижимости является подходящим только для тех дольщиков, которые имеют возможность привлекать необходимые средства в оговоренный период рассрочки и в необходимом объеме.

Для тех же дольщиков, которые не имеют такой возможности, рассрочка не поможет в приобретении квартиры. Возможным инструментом для них могут служить **специальные программы кредитования**. Такой способ приобретения квартиры в новостройках в настоящий момент предлагают следующие организации-застройщики:

- ИП «Юнивест-М»;
- СНПО ООО «Арэса-Сервис»;
- ООО «Белинте-Роба»;
- ООО «ГородСтрой».

Процентные ставки по таким кредитам ниже, чем ставки по кредитам без привязки к определенному застройщику.

**Система жилищных сбережений** до роста ставки рефинансирования являлась достаточно популярной схемой. Так, на 3 дольщика, привлекавших кредитные средства, 1 дольщик пользовался системой жилищных сбережений. Минусом данного инструмента является недостаточная информированность потенциальных дольщиков по поводу его возможностей. В настоящее время, так же как и кредиты банков, жилищные сбережения не пользуются спросом у дольщиков ввиду высоких процентных ставок.

Все более популярной схемой реализации объектов первичного рынка для застройщиков становятся **жилищные облигации**. В настоящий момент 25 % всех объектов первичного рынка реализуются именно посредством данной схемы. Для сравнения, в марте прошлого года доля таких объектов на рынке составляла только 11 %. Популярность облигаций среди застройщиков существенно повысилась после вступления в силу Указа № 324, внесшего поправки в Указ № 396 «О долевом строительстве многоквартирных жилых домов». Жилищные облигации позволяют дольщикам вступить в строительство на начальной стадии готовности, когда цена квадратного метра относительно невысокая, и в период до ввода объекта в эксплуатацию перепродать облигации иному лицу по рыночной стоимости (устанавливается по соглашению сторон). Этот инструмент подходит для инвесторов, располагающих достаточными средствами, особенно в период «растущего» рынка. В то же при схеме жилищных облигаций второй стороной может выступать банк, который выкупает у застройщика облигации не на одну квартиру, а на несколько и в дальнейшем может выйти на рынок, реализуя квартиры по более высокой цене, чем стоимость квартиры по облигациям.

Для той категории дольщиков, которые планируют построить квартиру с целью расширения (разъезда), полезной является **программа trade-in**. Смысл заключается в том, что существующая квартира дольщика продается в зачет стоимости новой квартиры, на оставшуюся часть необходимых средств может привлекаться кредит (зачастую относительно небольшая сумма). Этот инструмент финансирования в последнее время приобретает все большую популярность. Зачастую этот инструмент работает в привязке к конкретному застройщику, например, подобные услуги предоставлял крупный застройщик СНПО ООО «Арэса-Сервис».

В целом же остается очевидным то, что в отношениях между застройщиком и дольщиком по поводу строительства квартиры необходимо участие банка. При сложившейся тенденции повышения концентрации среди застройщиков на рынке все больше повышается вероятность того, что наиболее эффективным инструментом финансирования может являться описанные выше специальные программы кредитования.