

## **МИРОВОЙ ОПЫТ И ОСОБЕННОСТИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ВЛОЖЕНИЙ В СФЕРУ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ**

**Неб Э.А., Рыбина А.А.**

**Научный руководитель – к.т.н., доцент Чевская Е.А.**

***Братский государственный университет, г. Братск***

Инвестирование в строительство объектов недвижимости позволяет достичь одновременного решения финансовых, производственных и социальных задач развития современного общества.

Проблема обеспечения населения жильём актуальна для всех стран мира. Так, в России в 2003 году лишь для 11% населения была реализована норма 17–18 м<sup>2</sup> жилья на человека, в это же время за рубежом то же число жителей имело на душу населения 30–35 м<sup>2</sup> жилья. При этом по доле привлекаемых инвестиций в строительный комплекс Россия стоит на 11 месте: в общем объеме финансирования 25 % денежных средств выделяется из местных бюджетов, и 75 % – индивидуальными застройщиками. Большая доля инвестиционных вложений приходится на объекты жилой недвижимости.

Рассматривая мировой опыт обеспечения населения жильем, следует отметить, что ряд факторов (политических, экономических, правовых и др.) позволил сформировать технологию инвестирования средств в жилищную сферу, которая основывается на трех принципах: контрактные сбережения, ипотечное кредитование и государственная поддержка. Конкретные механизмы реализации этих моделей индивидуальны для каждой страны.

**Модель контрактных сбережений** - это разновидность депозитной модели, предполагающая привлечение специализированными институтами на договорной (контрактной) основе долгосрочных жилищных сбережений граждан и предоставление вкладчикам жилищных ипотечных кредитов. Реализация данной модели осуществляется различными способами: в режиме полностью замкнутого цикла финансовых потоков (строительные сберегательные кассы в Германии), относительно закрытого типа (строительные общества в Великобритании), в форме специальных жилищно-накопительных программ (во Франции) и полностью открытого типа (ссудо-сберегательные ассоциации в США). История применения контрактных сбережений и строительных сообществ в мировой системе инвестирования насчитывает уже более трех столетий и до сих пор не потеряла своей значимости и актуальности. Опыт европейских стран подтверждает важнейшую роль строительных обществ в становлении эффективной системы жилищного кредитования.

Свою эффективность в решении важных социально-экономических задач в жилищной сфере в течение нескольких столетий доказала и система ипотечного кредитования. Особенностью этой модели является выдача займа финансовым учреждением под залог недвижимого имущества. В практике ипотечного кредитования принято различать три основные модели: расширенно-открытую (американскую); сбалансированно-автономную (немецкую) и усеченно-открытую (английскую, испанскую, французскую, итальянскую).

**Американская модель** ориентирована прежде всего на стандартные финансовые продукты – закладные, ценные бумаги и недвижимость. По этой модели приобретается готовое жилье, при этом покупатель оплачивает, как правило, лишь незначительную часть его стоимости наличными, оставшуюся же сумму – заемными деньгами специализированного ипотечного банка, которые выдаются под залог приобретаемой недвижимости. Возврат этого кредита осуществляется в течение 15–30 лет. После того как банк выдал кредиты, он формирует ипотечный пул, т.е. совокупность выданных

закладных. Используя посредничество крупнейших фирм, государство выступает гарантом по ценным бумагам ипотеки. Ценные бумаги (закладные) продаются инвестору, который получает по ним постоянный небольшой доход.

**Германская модель** значительно отличается от американской. Основное различие – в отношении европейцев к недвижимости как к уникальному, неповторимому товару. Так, каждая закладная осложнена множеством подробностей и не поддается унификации, то ограничивает вторичный рынок закладных. Никто не будет быстро принимать решение о покупке ценной бумаги, условия реализации которой в каждом конкретном случае различны. Следовательно, для поддержания баланса активов и пассивов немецкие ссудные компании и банки вынуждены активно выступать в качестве эмитентов собственных ценных бумаг и формировать большой уставной фонд, что в американской модели не обязательно.

Наиболее простой и одновременно наименее совершенной моделью ипотечного кредитования следует считать модель, которую можно назвать "**усеченно-открытой**". Она замыкается в рамках первичного рынка закладных. Совокупная заявка всех клиентов банка на ипотечные ссуды может обеспечиваться банком из произвольных источников, в том числе за счет собственных капиталов, а процентная ставка зависит от общего состояния кредитно-финансового рынка в стране. Простота организации ипотечного кредитования привела к ее широкому распространению во всем мире – как в развивающихся странах, так и в развитых, таких как Англия, Франция, Испания, Италия.

Основной формой государственной поддержки участников рынка инвестиционных вложений являются государственные гарантии, обеспечивающие защиту инвестора от полных потерь. Видами государственной гарантии могут быть страхование кредитных рисков и адресная финансовая помощь гражданам при приобретении жилья. Наиболее отрегулированной представляется система социальной поддержки заёмщиков в Германии. Вкладчики стройсберкасс получают ежегодные премии за свои сбережения (до 10% к накопленной сумме). После получения жилищного кредита государство использует прямые денежные дотации при погашении процентов (например, погашение части кредита при рождении в семье заёмщика ребёнка). Применяются и непрямые формы помощи заемщику (налоговые льготы), что характерно и для ряда других стран, в которых государство субсидирует процентные ставки по кредитам, исходя из целевых государственных и муниципальных программ.

Сравнение различных принципов инвестирования средств в жилищную сферу показывает, что основу организации мирового инвестиционного рынка составляют разнообразные механизмы привлечения финансовых ресурсов. Специалисты высказывают противоречивые мнения по поводу формирования системы жилищного ипотечного кредитования в России. Одни считают, что при построении национальной системы жилищного кредитования необходимо использовать так называемую немецкую модель, основанную на целевых сбережениях, другие специалисты уверены в необходимости создания полноценного вторичного рынка закладных, позволяющего приобретать выдаваемые банками ипотечные кредиты, либо рефинансировать эти кредиты каким-либо иным способом. Независимо от выбранной концепции, модель привлечения инвестиционных вложений в строительство объектов недвижимости в России должна отражать особенности нашей страны максимально эффективно решать жилищный вопрос.