

УДК 338.45:69

В.Ю. Долгов

## ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ В РАМКАХ ЖИЛИЩНОЙ ПОЛИТИКИ

Проблема жилья существовала в России всегда. Наиболее близко к ее решению приблизился Н.Хрущев, провозгласив направление на строительство большого количества типового стандартного жилья. Основными принципами строительства тогда были удешевление себестоимости, порой вопреки здравому смыслу, и скорость возведения домов (стандартная двухподъездная «хрущевка» возводилась за 45 суток). Это привело росту обеспеченности населения жильем, однако резко снизилось качество жилья (минимальная тепло- и шумоизоляция, низкая высота потолков, маленький размер квартир и комнат (кухня 6м<sup>2</sup>), стандартная планировка).

В наши дни тенденцию на рынке строительства жилья с точки зрения динамики основных показателей можно назвать положительной. Данные, приведенные в таблице, свидетельствуют о постоянном увеличение обеспеченности населения жильем [1].

Однако, при сохранении такого темпа прироста, уровня развитых стран в 40-50 м<sup>2</sup> Россия сможет достичь через 30 лет, а при условии постоянного выбытия аварийного и ветхого жилья не раньше чем через пол века [3].

Необходимо также отметить, что ввод в эксплуатацию новых жилых домов в основном обусловлен ростом подрядных работ, которые финансируются за счет государства [2]. С точки зрения отрасли в целом это экспансивный путь развития. Во-

первых, прямое вмешательство государства на рынок строительства жилья не является фактором, развивающим конкуренцию, а скорее наоборот, создается обширное поле для процветания коррупции в процессе распределения госзаказа, у строителей отсутствует стимул к снижению себестоимости и повышению качества жилья. Во-вторых, государство не сможет своими силами финансировать строительство нового жилья в полном объеме, отражающем необходимую потребность в этом. В определенной мере это удавалось сделать только лишь в советский период. Тогда финансирование строительства жилых домов осуществлялось государством и квартиры выдавались на безвозмездной основе. С переходом экономики на рыночный тип ведения хозяйства госфинансирование в этой области существенно сократилось и появилась необходимость в развитии других способов финансирования жилья.

Основное место в дальнейшем отводится ипотечному кредитованию. Оно, как и во всем мире, является способом активизации спроса на жилье, который ведет за собой рост предложения нового жилья.

В настоящее время лишь около 5% населения России смогут позволить себе приобрести жилье самостоятельно [4]. Соответственно оставшаяся часть сможет сделать это только с помощью ипотечного кредита. Хотя это не так. Жесткие требования к заемщикам со стороны

кредиторов и высокая стоимость ипотечного кредита не позволяют большей части населения страны улучшать свои жилищные условия с помощью ипотечного кредитования. Выходом в этой ситуации является государственная поддержка, которая подразумевает предоставление различных льгот и субсидий в процессе кредитования, направленных в основном на самих заемщиков.

Для окончательных выводов имеет смысл ознакомиться с зарубежной системой государственной поддержки населения в области обеспечения жильем.

### Франция

Система государственной поддержки жилищного строительства во Франции базируется на предоставлении премий (субсидий) и льготных кредитов. И те и другие освобождаются от налогообложения. Как правило, используются сразу оба метода поддержки.

Распределение льготных ссуд во Франции происходит по двум уровням. С одной стороны льготы предоставляются строителям социального жилья (жилья для социально незащищенных слоев населения). Необходимым условием здесь является соблюдение строителями определенных норм расценок, соответствие жилищных условий принятым стандартам и учет максимальных платежных возможностей будущих жильцов. Процентная ставка в этом случае устанавливается в районе 5% [5].

С другой стороны – это ссу-

Таблица

Основные характеристики жилищного рынка России

Наименование показателя	1999	2000	2001	2002	2003
Обеспеченность населения жильем, м <sup>2</sup>	19.1	19.3	19.7	19.9	20.1
Ввод жилых домов, млн.м <sup>2</sup>	32.00	30.30	31.70	33.80	36.30

ды для финансирования вступления граждан в право собственности. Особый интерес в этом направлении представляют льготные ссуды и жилищно-сберегательные ссуды.

Льготные ссуды предназначены для финансирования вступления в право собственности семей со скромными доходами. Как и в предыдущем случае, требуется соблюдение норм цены на жилье, жилищных условий и платежных возможностей семей. Семьи-приобретатели также имеют право в отношении покупки, как и квартиросямщики в отношении квартирной платы - на персональную жилищную площадь, которая уменьшает размеры их выплат. Процентная ставка в этом случае устанавливается на более низком уровне по сравнению с обычными ипотечными кредитами.

Жилищно-сберегательные ссуды выдаются всеми учреждениями вкладчикам, сделавшим предварительные сбережения (аналог ссудно-сберегательной модели ипотечного кредитования Германии). Проценты, начисленные на эти сбережения, освобождаются от налогов. По окончании периода накопления (пять лет в случае жилищно-сберегательной программы, 18 мес. в случае жилищно-сберегательного счета) вкладчик имеет право на получение ссуды, размер которой пропорционален начисленным процентам. Право открывать такой счет предоставлено любому частному лицу независимо от возраста, даже каждому члену одной семьи. Каждое лицо может иметь только один подобный счет. Однако максимальный размер ссуды составляет 400 тыс. фр. Процентная ставка по таким кредитам находится на низком уровне и не превышает 6%. Также вкладчик может рассчитывать на государственную премию в 10 тыс. фр. и на дополнительную премию [5].

### Германия

Система господдержки финансирования жилья в Германии ориентирована на два направления. Помимо поддержки населения государство субсидирует инвесторов, приобретающих жилье для дальнейшей сдачи в наем, в отличие от французской системы поддержки строителей. На практике господдержка выражается в предоставлении льготных ссуд для семей с ограниченными доходами. Выделяют два вида льготных ссуд - это ссуды первой и второй необходимости. Первые ориентированы на лиц с низкими доходами, вторые - на лиц со средними доходами. Для этого ежегодно устанавливается предельный доход семей, имеющих право на получение льготных ссуд.

Льготные ссуды первой необходимости беспроцентные. Также предусмотрена система субсидий, которые выплачиваются либо владельцу, вступающему в права собственности с целью проживания в приобретенном жилище, либо приобретателю, который собирается сдавать жилье в наем и обязуется в этом случае полностью довести субсидии до нанимателей. Ежегодно таким образом банки осуществляют финансирование около 40 тыс. жилищ.

Льготные ссуды второй необходимости предоставляются семьям, доход которых не превышает ежегодно устанавливаемый уровень доходов более чем в 1,4 раза. В этом случае стоимость жилища увеличивается на определенную величину. На выплату процентных платежей предусмотрена отсрочка[5].

Наиболее широко в Германии представлена система ссудо-сберегательных касс. Эту систему выделяют в отдельную модель ипотечного кредитования — автономно-сбалансированную модель или немецкую модель ипотеки. Смысл автономно-сбалансированной модели ипотеки заключается в пропорциональности

денежных потоков на этапах выдачи кредитов и их накопления. На практике это реализуется следующим способом. Для получения ипотечного кредита необходимо предварительно в течение шести-семи лет делать сбережения под 3%-ную ставку до достижения 40% суммы, указанной в заключенном договоре; с этого времени строительно-сберегательная касса выдает ссуду. Максимальный размер ссуды равен недостающим 60% под процентную ставку около 5% на десять-двенадцать лет.

При данном виде ипотечного кредитования также существует господдержка населению виде премий (дотаций), которые устанавливаются в процентном выражении от суммы сбережений и выдаются либо на первоначальном этапе, либо по истечении срока накопления. Причем существуют ограничения по доходу семьи, до которых семья имеет право на льготу.

Независимо от условий предоставления ссуд все покупатели жилья пользуются финансовыми льготами. При вступлении в право собственности приобретатель, который будет занимать свое жилище, пользуется налоговой скидкой, распространяемой на стоимость недвижимости и 50% участка. Сумма налоговых скидок не может превышать 300 тыс. немецких марок[5]. Если речь идет об инвесторе, который собирается сдавать жилье внаем, то он имеет право на налоговую скидку в отношении всей суммы расходов (покупка, проценты, расходы на оплату услуг агентства).

### Италия

Итальянская система господдержки заключается в предоставлении льготных ссуд, размер которых достигает 100% расходов, связанных с приобретением жилья. Единственным ограничением здесь является максимальный размер кредита, который не может превышать 2,5 годовой заработной платы

наемного работника, или 75% стоимости приобретаемого жилья, или 60 млн. лир[5]. Максимальная процентная ставка равна 13%. Проценты бонифицируются, если размеры ежегодных платежей погашения ссуды превышают 20% годовых доходов заемщика.

### **Вывод**

Несмотря на высокий уровень жизни, в европейских странах активное место занимает система государственных льгот и субсидий населению в целях приобретения жилья. Основные принципы господдержки заложены на законодательном уровне. Можно выделить основные из них:

- государственную поддержку получают только семьи с низким и средним доходом, размер которого устанавливается на законодательном уровне;

- все льготы направлены непосредственно на население;

- ограничен максимальный размер кредита либо максимальная стоимость жилья;

- государственная поддержка выражается в виде снижения процентных ставок и прямых целевых субсидиях лицам, вступающим в право собственности;

- льготная система налогообложения.

Вариант развития российской ипотеки в основном ориентирован на американскую модель. В этом плане большой интерес должна вызвать система государственной поддержки

населения в США. Но, как ни странно, в США прямой помощи государства практически нет. Точнее она не развита и ее вес низок – не более 1-2% от общего объема сделок с недвижимостью[5]. Более существенна косвенная поддержка государства. Она выражается в предоставлении государственных гарантий по ипотечным ценным бумагам, которые являются основным элементом в процессе рефинансирования ипотечных кредитов. Однако и эта мера становится только лишь титульной, то есть у правительства нет необходимости направлять денежные средства на предоставление госгарантий, т.к. всеми инвесторами ипотечные ценные бумаги, выпущенные государственными ипотечными компаниями, рассматриваются как гарантированные правительством.

На сегодняшний момент нет необходимости полностью копировать американскую модель ипотеки. Это может привести к ситуации, когда семьи с низкими и средними доходами вообще не смогут приобретать жилье даже при помощи ипотеки. Необходимо в рамках жилищной политики предусмотреть механизмы поддержки населения, основные принципы которой скопировать с европейской модели и с прогрессивных отечественных моделей. Системы льготного ипотечного кредитования в России существуют, но в разных регионах разные про-

граммы. Причем эффект от многих программ больше, чем от обычного ипотечного кредитования в этих регионах.

Соответственно необходимо создание общероссийской модели льготного ипотечного кредитования с основными принципами:

- установление коридора расценок на типовое жилье, ориентированное на семьи с низкими и средними доходами;

- установление градации доходов семей по трем уровням (низкий, средний, высокий доход);

- установление сниженных процентных ставок на ипотечные кредиты;

- снижение первоначального авансового взноса либо его субсидирование на возмездной основе;

- система налоговых льгот при покупке дешевого жилья и при его строительстве.

Предложенные выше принципы льготного ипотечного кредитования являются обобщенными и носят рекомендательный характер. В дальнейшем требуется их уточнение и конкретизация. Во многом этому будет способствовать изучение опыта именно российских регионов в этой сфере. Так как конкретные условия предоставления льгот можно предлагать, основываясь только на собственном опыте и исходя из особенностей российской экономики.

### **СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Обзор состояния жилищного сектора // <http://www.gosstroy.gov.ru>
2. И.Николаев, И.Шульга, С.Артемьев, А.Калинин Сколько стоит Россия: Стройки века // Ведомости. 2004.- №55.
3. Л.Чернышов ЖКХ - островок социализма //«Экономика России: XXI век»-2003.- № 11
4. Н.Бендина Путин пообещает каждой семье по квартире [Электронный ресурс]/ИА РосБизнес-Консалтинг: [www.irm.ru](http://www.irm.ru)
5. А.Казимагомедов Банковское обслуживание населения: зарубежный опыт. –М.: Финансы и статистика,1999г.

Автор статьи

Долгов

Владимир Юрьевич

- аспирант каф. экономики и организации строительства