

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА
ГРАЖДАНСКОГО ПРАВА И
ГРАЖДАНСКОГО ПРОЦЕССА

В. В. Меркулов

МИРОВОЙ ОПЫТ
ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО
КРЕДИТОВАНИЯ
И ПЕРСПЕКТИВЫ
ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ
В РОССИИ

ЮРИДИЧЕСКИЙ
ЦЕНТР

Теория и практика гражданского
права и гражданского процесса

Валентин Меркулов

**Мировой опыт ипотечного
жилищного кредитования
и перспективы его
использования в России**

«Юридический центр»

2003

УДК 347.27+340.5
ББК 65.262.2

Меркулов В. В.

Мировой опыт ипотечного жилищного кредитования и перспективы его использования в России / В. В. Меркулов — «Юридический центр», 2003 — (Теория и практика гражданского права и гражданского процесса)

Книга посвящена всестороннему комплексному исследованию ипотечного жилищного кредитования и содержит глубокий анализ экономических основ, а также правовых норм, регулирующих данные отношения, теоретических и фактических материалов, связанных с ипотекой жилья. Детально рассматривая мировые системы ипотечного жилищного кредитования, автор анализирует практику регулирования исследуемых вопросов, показывает их исторические корни, определяет перспективы развития. Особое внимание уделяется сравнительному обзору законодательства России, США, Германии, других стран Европы, Америки и Азии, а также развивающемуся законодательству Единой Европы. Анализ иностранного законодательства позволяет говорить о перспективах использования того или иного прогрессивного элемента зарубежного опыта в российских условиях. В результате автором выработан комплекс рекомендаций по нормативному закреплению и практической реализации ипотечного жилищного кредитования в России. Содержащиеся в работе выводы могут быть использованы для совершенствования действующего законодательства, в правоприменительной, а также иной правореализационной деятельности, в процессе преподавания гражданского права, а также экономических дисциплин. Для научных и практических работников, аспирантов и студентов юридических и экономических вузов и факультетов.

УДК 347.27+340.5
ББК 65.262.2

© Меркулов В. В., 2003

© Юридический центр, 2003

Содержание

Введение	8
1. Понятие ипотеки и ипотечных систем. Фрагменты истории	10
1.1. Понятие и сущность ипотечного жилищного кредитования	10
1.1.1. Экономическая сущность ипотечного жилищного кредитования	10
1.1.2. Юридическая сущность ипотечного жилищного кредитования	11
1.1.3. Организационно-финансовая сущность ипотечного жилищного кредитования	12
1.2. Системы ипотечного жилищного кредитования	14
1.3. Фрагменты истории развития ипотеки	17
1.3.1. Из Древней Греции в Средневековье	17
1.3.2. Ипотека в период начала развития капитализма	18
2. Рынок жилья	20
2.1. Предпосылки и возникновение рынка жилья в России	21
2.1.1. Жилищный сектор СССР и РСФСР перед началом реформ	21
2.1.2. Возникновение рынка жилья в России	23
2.1.3. Особенности становления рынка жилья в России	25
2.2. Рынок жилья в системе рыночных отношений	28
2.2.1. Рынок жилья как часть рынка недвижимости	28
Конец ознакомительного фрагмента.	30

Валентин Васильевич Меркулов

Мировой опыт ипотечного жилищного кредитования и перспективы его использования в России

© В. В. Меркулов, 2003

© Изд-во «Юридический центр Пресс», 2003

* * *

Уважаемый читатель!

Серия книг «Теория и практика гражданского права и гражданского процесса», выпускаемая издательством «Юридический центр-Пресс», пополнилась новой работой – книгой В. В. Меркулова «Мировой опыт ипотечного жилищного кредитования и перспективы его использования в России».

Сегодня во всем мире ипотечное кредитование является социальным механизмом обеспечения граждан жильем. В Германии, Дании, США, Канаде, Японии и других странах рынок ипотечного жилищного кредитования является основой финансового механизма жилищного строительства. В последние годы в США и Европе в результате развития вторичных рынков закладных ипотечное кредитование стало неотъемлемой частью инвестиционного рынка, позволяющего перераспределять финансовый капитал как внутри страны, так и в транснациональных масштабах. Можно сказать, что ипотечное жилищное кредитование вместе с вторичным рынком закладных в экономически развитых странах стало системообразующей отраслью экономики государства.

В свете этих процессов исследование В. В. Меркулова приобретает особую актуальность, тем более что в России рынок ипотечного кредитования в последнее время начинает активно развиваться.

Шесть глав книги посвящены теоретическим вопросам ипотечного кредитования, а также функционированию рынка жилья, анализу исторического опыта США, Германии, других государств, а также России с точки зрения финансового, правового и организационного обеспечения деятельности по ипотечному кредитованию.

В книге также подробно анализируется действующий на сегодняшний день Закон РФ «Об ипотеке».

Автор на основе исследования существующих тенденций и проблем ипотечного кредитования, возникающих в европейских странах в процессе формирования Единой Европы, приходит к выводу, что Россия, вольно или невольно, будет вовлечена в создание глобального европейского, а впоследствии и общемирового ипотечного рынка. Это потребует как создания, так и трансформации существующих в России форм ипотечных организаций, удовлетворяющих международным стандартам.

Книга, наряду с аналитическими рассуждениями автора, содержит исторические аспекты развития зарубежного и российского ипотечного кредитования, сравнительные схемы различных моделей ипотечного кредитования, существующих в мировой практике.

Благодаря актуальности избранной В. В. Меркуловым темы и ее детальной освещенности, книга, несомненно, вызовет интерес не только у юристов, но и у широкого круга экономистов и предпринимателей, работающих сегодня на рынке жилья.

Редакционная коллегия

Апрель 2003 г.

Введение

Уникальность сегодняшней действительности заключается в том, что с переменой политической обстановки в России появляется возможность как глубокого осмысления уже пройденного пути, так и понимания новых задач, стоящих перед практиками и теоретиками в области ипотеки.

Механизм долгосрочного ипотечного жилищного кредитования – неотъемлемая часть как рынка недвижимости и, в частности, рынка жилья, так и экономической системы государства в целом.

Мы, живущие в России в эпоху рыночных реформ, пробуя использовать этот механизм, часто не совсем отчетливо понимаем его составляющие и цели, для чего мы хотим его использовать.

Часто повторяется фраза – «ипотека позволит россиянам решить свои жилищные проблемы». Из этого высказывания делается вывод: ипотечное кредитование является социальным механизмом, с помощью которого государство будет снабжать своих граждан жильем. Действительно, социальная направленность ипотечных систем – одна из характерных черт современного периода развития ипотечного жилищного кредитования в мире.

Ипотечное жилищное кредитование в развитых странах занимает важное место в экономике. В Германии, Дании, США, Канаде, Японии рынок ипотечного жилищного кредитования можно рассматривать как основу финансового механизма жилищного строительства. В последние годы посредством вторичных рынков закладных в США и Единой Европе ипотечное кредитование стало неотъемлемой частью инвестиционного рынка, позволяющего перераспределять финансовый капитал как внутри страны, так и в транснациональных масштабах. Можно сказать, что ипотечное жилищное кредитование вместе с вторичным рынком закладных в экономически развитых странах стало системообразующей отраслью экономики государства.

Системы государственной поддержки ипотечного жилищного кредитования, существующие в США, Германии, Японии, Франции, Швеции и других развитых странах, позволяют решать жилищные проблемы многочисленным категориям населения. Для семей со средним доходом ипотечное кредитование в этих странах является обычным делом. Государство ставит своей задачей вовлечь в жилищную ипотеку население с низкими доходами, социально менее защищенных граждан. Программы государственной поддержки такой категории населения через систему субсидирования ипотечного кредитования занимают все большее место в жилищной политике этих стран.

Ипотечное жилищное кредитование – сложный механизм, обеспечивающий финансами рынок жилья, основанный на четком и ясном праве и его неукоснительном выполнении, функционирующий в условиях рыночного регулирования финансовых взаимоотношений участников, контролируемый государством в целях решения определенных социальных проблем своих граждан.

Настоящее исследование проведено с целью систематизации сведений, необходимых для понимания механизма ипотеки. Шесть глав работы посвящены теоретическим вопросам ипотечного кредитования, функционированию рынка жилья, изложению исторического опыта США, Германии, других стран, России с точки зрения финансов, правового устройства и организации взаимоотношений участников.

В первой главе сделана попытка систематизации различных систем и моделей ипотеки, выявлены основные причины появления различных подходов к ипотечному жилищному кредитованию в мире. Анализ произведен на основе фактов истории. Данная глава является методологической базой для дальнейшего рассмотрения механизма ипотечного жилищного кредитования.

Вторая глава посвящена вопросам функционирования рынка жилья, поскольку без представления об основных закономерностях рынка жилья невозможно говорить об организации ипотечного жилищного кредитования.

Рынок жилья является составной частью рынка недвижимости. В главе приведен сравнительный анализ подхода российских специалистов к пониманию недвижимости как товара и закономерностей функционирования рынка недвижимости.

Особое внимание в работе отведено понятию «объект» рынка жилья. Представлен материал, посвященный вопросам регистрации прав на недвижимое имущество, развития системы регистрации в Российской Федерации.

Третья и четвертая главы посвящены детальному рассмотрению вопросов ипотечного жилищного кредитования в США и Германии. Американская и немецкая системы жилищной ипотеки являют собой примеры двух достаточно различных подходов к ипотечному кредитованию. Различия в этих системах прослеживаются как в правовой основе ипотеки, так и в организационно-финансовых вопросах.

Особое внимание уделено современным тенденциям в области ипотечного жилищного кредитования в Единой Европе. Автор обращает внимание на методологическое сближение американской и европейских систем ипотеки на фоне глобализации мирового финансового рынка.

Пятая глава посвящена опыту ипотечного кредитования, накопленному в других странах Европы, Америки, Азии. Отдельно отмечается опыт бывших социалистических стран Европы.

Вопросам организации, финансирования и правового обеспечения ипотечного жилищного кредитования в России посвящена шестая глава. Здесь предпринята попытка подробного анализа истоков ипотечного жилищного кредитования, изложены события, предшествующие современному этапу становления жилищной ипотеки.

Большое внимание уделено развитию положений «Концепции развития системы ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации», опыту регионов.

В заключении автором сделана попытка выявить основные проблемы, стоящие на пути широкого внедрения ипотечного жилищного кредитования в России.

Несмотря на явную политическую ангажированность, жилищная ипотека может и должна сыграть свою роль в подъеме не только жилищного строительства, но и всей российской экономики. Сегодня как никогда важно понимание финансовых и правовых механизмов, лежащих в основе ипотечного жилищного кредитования. Только изучив опыт, накопленный в этих областях, можно будет говорить о возможности построения нашей российской системы ипотеки.

Автор выражает благодарность и признательность всем специалистам в области ипотечного жилищного кредитования, чьи материалы и труды использовались при написании настоящей работы.

1. Понятие ипотеки и ипотечных систем. Фрагменты истории

1.1. Понятие и сущность ипотечного жилищного кредитования

Предметом настоящей работы является ипотечное жилищное кредитование. Зачастую именно жилищное кредитование называют ипотекой, что не совсем верно.

Ипотека – залог недвижимого имущества. В таком определении это слово вошло в нашу жизнь и закреплено Федеральным законом «Об ипотеке» /1.36/. Жилищная ипотека подразумевает залог жилых помещений (квартир, домов), словом, того, что принято называть жильем (см. главу 2).

Различают ипотечное коммерческое кредитование под залог жилых помещений, когда, например, предприниматель берет кредит в банке под залог имеющегося у него жилья, и ипотечное жилищное кредитование на строительство или приобретение жилья, когда заемщик берет кредит для строительства или приобретения жилого дома или квартиры, которые передаются банку в залог.

Ипотечное жилищное кредитование, как любое значимое экономическое явление, имеет триединую сущность: экономическую, юридическую, организационно-финансовую.

1.1.1. Экономическая сущность ипотечного жилищного кредитования

Как отмечают Ю. Воробьев /2.18/, А. Смолянников /2.152/, В. Горемыкин /2.24/, экономическую сущность ипотечного жилищного кредитования выражают следующие функции, которые оно выполняет в экономике:

формирование и функционирование механизма привлечения инвестиций в сферу материального производства;

стимулирование оборота и перераспределения жилья;

формирование финансового капитала, функционирующего на вторичных ипотечных рынках.

Для иллюстрации местоположения ипотечного жилищного рынка в сфере экономических взаимоотношений отметим следующее (см. рис. 1.1):

1. Рынок ипотечных кредитов является сегментом общего финансового рынка, на котором происходит перераспределение финансового капитала. В свою очередь, ипотечный жилищный рынок является элементом рынка ипотечных кредитов в части объекта залога и целевого использования ссуд;

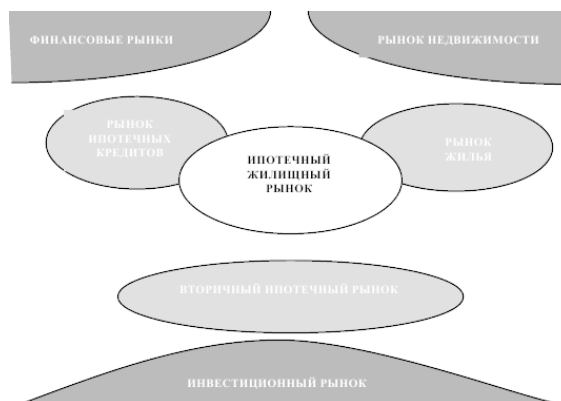


Рис. 1.1. Место ипотечного жилищного рынка в сфере экономических взаимоотношений

2. Рынок жилья является сегментом общего рынка недвижимости. В свою очередь, ипотечный жилищный рынок является элементом рынка жилья в части способа финансирования строительства и приобретения жилой недвижимости;

3. Вторичный ипотечный рынок, на котором инвесторы вкладывают свободные средства в ипотечные кредиты или ценные ипотечные бумаги, является частью инвестиционного рынка. В свою очередь, ипотечный жилищный рынок является сегментом вторичного ипотечного рынка.

Общепризнанно деление ипотечного жилищного рынка на первичный и вторичный.

На первичном рынке первичные кредиторы предоставляют ипотечные жилищные кредиты заемщикам для строительства или покупки жилья. На этом сегменте рынка «рождается» тот специфический товар, который затем попадает на вторичный рынок.

На вторичном рынке ипотечные кредиты покупаются, продаются, обмениваются в интересах конечных инвесторов.

Дальнейшее развитие вторичного рынка ипотечных кредитов направлено на создание фондовых механизмов, упрощающих доступ инвесторов, прежде всего частных, на ипотечный рынок.

1.1.2. Юридическая сущность ипотечного жилищного кредитования

Юридическое содержание ипотеки состоит в обременении имущественных прав собственности на объекты жилой недвижимости при их залоге. Правовую основу ипотечного кредитования создает залоговое право, рассматривающее взаимоотношения субъектов права, в данном случае залогодателя и залогодержателя. Залоговое право фундаментально исследовали в своих трудах российские ученые М. М. Агарков, Г. Ф. Шершеневич, В. В. Витрянский.

При кредитовании залог имеет двойственную природу. С одной стороны, он носит акцессорный или дополнительный характер по отношению к основному обязательству (кредитному договору). С другой стороны, залог выступает как производное от вещного имущественного права залогодателя.

Особенностью залога по сравнению с другими способами обеспечения исполнения обязательств (например, поручительства) является то, что он носит вещно-правовой характер. Залог как право имеет свойство следования за вещью, что является типичным свойством вещных прав. Жилое помещение, переданное в залог, обеспечивает исполнение кредитного договора со стороны владельца помещения, являющегося одновременно заемщиком, вплоть до прекращения действия договора (полного исполнения заемщиком взятых на себя обязательств или расторжения договора). При любых обстоятельствах, возникающих в период действия кре-

дитного договора, право залога сохранит свою силу, так как оно заключается не в личности залогодателя, а в заложенной вещи.

В то же время залог не является в полной мере вещным правом в такой степени, каким является право собственности на жилую недвижимость. А. Смолянников отмечает /2.152/, что залог, неся на себе в некоторой степени вещный характер, в своей основе остается способом обеспечения исполнения обязательств. Вещность залога существует лишь постольку, поскольку она в состоянии обеспечить выполнение обязательств по кредитному договору.

Юридическая конструкция залога способствует регулированию двух видов правоотношений:

основное отношение между залогодателем и залогодержателем;

второстепенное отношение между залогодержателем и вещью.

Сложившиеся исторически две гражданско-правовые традиции: традиция романо-германского кодифицированного права и традиция англосаксонской системы некодифицированного прецедентного права, вызвали к жизни две системы залоговых отношений в сфере жилья: собственно ипотека и могидж (mortgage). В табл. 1.1 приведены основные характеристики залогового права с точки зрения романо-германской и англосаксонской традиций.

Как отмечается в /2.180/, и классическая ипотека, и могидж регулируют схожие хозяйственные операции, но в рамках принципиально разных правовых систем, базирующихся на различных юридических толкованиях понятия собственности.

Таблица 1.1

Основные характеристики залогового права с точки зрения романо-германской и англосаксонской традиций

Традиция	Романо-германская	Англосаксонская
Название	Нупотека — классическая ипотека	Mortgage — могидж
Характер	Обеспечительно-взыскательный (lien theory)	Титульный залог (title theory)
Суть	Создание (учреждение) залогодателем-собственником имущества производного залогового права и отчуждение этого права в пользу кредитора-залогодержателя	Формальная передача залогодателем титула собственности закладываемой недвижимости, которая приобретается заемщиком в кредит, в пользу кредитора-залогодержателя
Документ обеспечения	Договор ипотеки, подлежащий государственной регистрации и/или нотариальному удостоверению	Договор могиджа или закладная, подлежащий публичной записи
Интересы сторон	Смещение интересов в пользу залогодателя	Смещение интересов в пользу кредитора
Этический противовес интересов	Добронамеренность залогодателя, основанная на честном имени заемщика	Добронамеренность кредитора, основанная на этических нормах — злоупотребление невыгодно для бизнеса
Слабость правовой нормы	Сложность обращения взыскания на заложенное имущество	Слабая защищенность залогодателя
Преимущества	Защищенность залогодателя	Право залога вовлекается в оборот

1.1.3. Организационно-финансовая сущность ипотечного жилищного кредитования

Организационно-финансовая сущность ипотечного жилищного кредитования проистекает из особенности организации первичного и вторичного ипотечных рынков и систем их финансирования.

Л. Рябченко отмечает /2.145/, что с позиции мирового банковского хозяйства ипотечное кредитование имеет следующие особенности:

ипотечное жилищное кредитование есть кредитование под строго определенный залог — жилую недвижимость;

ипотечный жилищный кредит имеет целевое назначение, ссуды предназначены для строительства или покупки (вступления в права собственности) жилья для заемщика и его семьи;

ипотечные жилищные кредиты предоставляются на длительный срок – от 10 до 30 и более лет. Длительный срок позволяет заемщикам растянуть выплаты по кредиту и снизить платежную нагрузку. С другой стороны, в изменяющихся экономических условиях при длительных сроках кредитования банк сталкивается с проблемой формирования своих ресурсов.

Последнее из сказанного – **формирование долгосрочных банковских ресурсов** — часто ставят во главу угла при систематизации организационно-финансовых систем ипотечного кредитования.

В. Кутузов /2.75/ отмечает, что все действующие системы жилищного финансирования в странах с рыночной экономикой несут в себе элементы двух моделей: депозитной и ипотечной.

Депозитная, или ссудо-сберегательная, модель основана на привлечении дешевых депозитов от граждан, которые в будущем предполагают получить ипотечные кредиты.

Ипотечная модель основана на деятельности ипотечных банков, которые привлекают средства в основном за счет эмиссии специальных ипотечных бумаг.

К. Митрошина /2.98/ делит ипотечные кредитные учреждения на депозитные – ссудо-сберегательные ассоциации и сберкассы, и недепозитные – собственно ипотечные банки, мобилирующие средства на рынке капитала, а не с помощью привлечения депозитов. Обобщающие выводы делает Е. Терновская /2.174/, указывая, что существуют две принципиальные модели организации системы жилищного кредитования:

модель депозитного института типа сберегательного банка, предусматривающая аккумуляцию средств на цели ипотечного кредитования главным образом через вклады и контрактные сбережения;

модель ипотечной компании, не привлекающей вклады, а инвестирующей начальные операции за счет собственного капитала и срочных займов. Компании выдают ипотечные кредиты и обслуживают их, но, выдав заем, продают его третьему лицу – инвестору, непосредственно или путем выпуска ценных бумаг, обеспеченных ипотечными кредитами.

Это же мнение высказывает Р. Страйк, американский специалист в области ипотечного жилищного кредитования, хорошо знающий ситуацию как в США, так и в Европе. Основываясь на признаке привлечения ресурсов, он выделяет две схемы ипотечного кредитования /2.161/:

схема институтов вторичного рынка;

схема жилищных контрактных сбережений (немецкая).

Исходя из вышесказанного, **организационно-финансовая сущность ипотечного жилищного кредитования заключается в формировании финансового механизма, обеспечивающего формирование ресурсов для долгосрочного кредитования заемщиков под залог жилья**. Механизмы, лежащие в основе такого рефинансирования, как будет показано ниже, являются основой классификации различных систем ипотечного кредитования.

1.2. Системы ипотечного жилищного кредитования

М. Сафрончук и И. Стрелец /2.147/ указывают, что в мировой экономике сформировались три модели ипотечного кредитования: усеченно-открытая (Франция, Испания); расширенно-открытая, или американская (США); сбалансированно-автономная (Германия).

Такой же классификации придерживается В. Кудрявцев /2.72/. Усеченно-открытая модель названа наиболее простой и одновременно наименее совершенной моделью ипотечного кредитования.

Такая модель характеризуется тем, что использование закладных, полученных ипотечными банками от клиентов по выданным ипотечным жилищным ссудам, как правило, не идет дальше употребления их в качестве обеспечения части привлекаемых внешних финансовых ресурсов. Данная модель реализуется при минимальном числе специализированных действующих лиц – «усеченной структуре ипотеки».

Усеченная модель может применяться как специализированными ипотечными банками, так и универсальными банками, имеющими отделы ипотечного кредитования.

Модель имеет следующие принципиальные характеристики: совокупная заявка всех клиентов банка на ипотечные ссуды может обеспечиваться банком из произвольных источников, в том числе за счет собственных капиталов банка, средств клиентов, находящихся на депозитах, межбанковских кредитов и т. п.;

существует прямая зависимость процентных ставок по ипотечным ссудам от общего состояния кредитно-финансового рынка в стране. Эта зависимость оказывает существенное влияние на масштаб и активность банков по ипотечному кредитованию в отдельные благоприятные и неблагоприятные периоды экономического развития страны.

В расширенно-открытой модели основной приток кредитных ресурсов в систему ипотечного кредитования поступает со специально организованного для этой цели вторичного рынка ценных бумаг, обеспеченных закладными на недвижимость.

Реализация расширенно-открытой модели может быть обеспечена лишь при условии создания расширенной инфраструктуры ипотечного рынка при определенном содействии государства и при его контроле над эмиссией ценных бумаг, обращающихся на вторичном рынке.

В. Кудрявцев отмечает, что расширенно-открытая модель является более стабильной в силу того, что большинство ценных бумаг, обеспечивающих приток кредитных ресурсов в систему, имеют ранее объявленные доходность и срок погашения. Однако стабильность эта существует лишь в определенных пределах. Будучи открытой и ориентированной на получение кредитных ресурсов со свободного рынка капиталов от независимых от системы инвесторов, данная модель подвержена достаточно существенному влиянию общего состояния финансово-кредитного рынка. Поэтому широкое применение такие модели могут иметь лишь в странах с очень устойчивой экономикой.

Характерной чертой и усеченно-открытой, и расширенно-открытой моделей является то, что они представляют собой чисто рыночные схемы ипотеки. Масштаб и баланс спроса и предложения денег в них в основном регулируются двумя ключевыми и взаимосвязанными показателями: банковским процентом по ссудам и ценой кредитных ресурсов, которая определяется доходностью ценных бумаг, размещаемых на вторичном рынке.

Третья модель – сбалансированно-автономная. Ключевым отличительным признаком данной модели является ссудо-сберегательный принцип ее функционирования. При таком принципе совокупный портфель кредитных ресурсов не заимствуется на открытом рынке капиталов, а целенаправленно формируется за счет привлечения сбережений будущих заем-

щиков по принципу кассы взаимопомощи. В рамках этой модели право на получение ссуды возникает у заемщика только в том случае, если ранее он направлял в систему свои временно свободные денежные средства, причем сумма сбережений должна быть примерно равной сумме кредита, на который он вправе рассчитывать.

Данное ограничение в сравнении с ранее рассмотренными моделями является существенным минусом, поскольку отодвигает во времени момент приобретения недвижимости заемщиком. С другой стороны, у сбалансированной автономной модели есть и серьезные плюсы, так как потенциально данная модель совершенно не зависит от общего состояния финансово-кредитного рынка в силу своей автономности. При реализации сбалансированной автономной модели для ипотечного банка уже не стоит вопрос, где и по какой цене найти кредитные ресурсы. Необходимо лишь установить разумную маржу за свои услуги. Ставки дохода по вкладам, начисляемым на сбережения, и ставки процента за пользование кредитом могут быть установлены теоретически на произвольном уровне. Банк может вообще не выплачивать доход на целевые сбережения и, установив маржу, объявить этот же процент в качестве цены кредита. Такая модель становится независимой не только от колебаний рыночной цены заемных денег, но и от общего уровня этой цены вообще.

Другим плюсом данной модели является тот факт, что в ее рамках кредитор имеет большие возможности для проверки реальной платежеспособности клиента на накопительном этапе взаимоотношений.

Российские специалисты Н. Косарева /2.165/, А. Сучков /2.169/, В. Минц /2.95/, обсуждая вопросы становления ипотеки в России, выделяют американскую и немецкую модели ипотечного жилищного кредитования. Основу для такого разграничения они видят в схемах привлечения ресурсов для долгосрочного кредитования в масштабах страны и методе регулирования ставок по ипотечным кредитам.

По их мнению, американская модель ипотеки заключается в обеспечении непрерывного рефинансирования ипотечного кредитования посредством создания и функционирования вторичного рынка ипотечных кредитов и рынка ценных ипотечных бумаг. Успешное развитие такой модели на протяжении более 60 лет демонстрируют США, что и дало возможность назвать такую модель «американской».

В основе так называемой «немецкой» модели лежит рефинансирование банковских ресурсов как депозитными, так и фондовыми инструментами без передачи ипотечных кредитов специализированным институтам типа агентств ипотечного кредитования.

В работе /2.128/ уточняется разделение моделей ипотеки на американскую и европейскую и вводится термин «одноуровневая» и «двухуровневая» системы. Двухуровневая, или американская, модель определяется как система ипотечного жилищного кредитования, при которой ипотечные кредиты, выданные на первичном ипотечном рынке, переуступаются специально созданным агентствам, причем ипотечные кредиты должны соответствовать определенным стандартам агентств.

Суть одноуровневой, или европейской, модели, по мнению авторов /2.128/, состоит в том, что банк, выдавший ипотечный кредит, самостоятельно рефинансирует ипотечные кредиты за счет выпуска ценных бумаг облигационного типа или за счет привлечения депозитов.

Распространение различных ипотечных институтов в той или иной стране связано с факторами политического, исторического, ментального характера. Развивающаяся на основе прежде всего рыночной конъюнктуры, ипотечная система попадает в поле зрения государства. Цивилизованное государство принимает меры к поддержке ипотечной системы в масштабах страны как элемента финансовой стабильности экономики и эффективного социального механизма.

Так называемая «немецкая» модель, как будет показано далее, в гл. 4, в том или ином виде присутствует в других странах. Поэтому название «немецкая» не в полной мере отражает суть рассматриваемой модели. Скорее, ее следовало бы назвать «европейская» модель.

Поскольку современные ипотечные системы так или иначе замыкаются на государстве, по нашему мнению, под **ипотечной моделью** следует понимать **систему организации ипотечного жилищного кредитования в масштабах страны или региона**. С этой точки зрения деление моделей ипотеки на американскую и европейскую кажется более логичным, чем иное.

При детальном анализе европейская и американская модели имеют более глубокие, чем наличие или отсутствие тех или иных ипотечных институтов, различия. Можно утверждать, что в основе европейской модели лежит консерватизм, направленный к максимальной надежности ипотечных институтов. Например, за более чем 100 лет действия немецкого Закона об ипотечных банках не обанкротился ни один ипотечный банк. С другой стороны, американская модель основана на либерализме в рыночных механизмах. Она характеризуется динамизмом своего развития, сопровождаемого как взлетами, так и кризисами, и связанными с поисками путей выхода из него финансовыми новациями.

Следует отметить, что в основе залогового права в США и Европе лежат разные юридические системы, что также накладывает отпечаток на формирование целостной ипотечной системы (см. рис. 1.2).



Рис. 1.2. Характеристика европейской и американской моделей ипотечного жилищного кредитования

1.3. Фрагменты истории развития ипотеки

1.3.1. Из Древней Греции в Средневековье

Древняя Греция. По-гречески «*hypotheca*» – подставка, подпорка. Термин «ипотека» ввел архонт Солон в 594 г. до н. э. Солон осуществлял реформы, которые заключались в том, что каждый получал право расставаться с «собственностью» и завещать ее по своему усмотрению. До этого залогом по обязательствам была личность должника, которому в случае невозможности заплатить долг грозило рабство. Солон предложил ставить на имении должника (обычно на пограничной меже) столб с надписью, что эта земля служит обеспечением претензий на определенную сумму. Тем самым личная ответственность должника превращалась в имущественную. Такой столб и называли ипотекой.

С течением времени слово «ипотека» стало употребляться для обозначения залога вообще, а потом залога только недвижимой собственности /2.181/.

Древний Рим. В Риме существовали различные способы обеспечения обязательств: фидуция, пигус и ипотека.

Фидуция означала передачу закладываемого имущества в собственность кредитору, а пигус – во владение. В отличие от них ипотека подразумевала, что у должника остается право владения и пользования заложенным имуществом /2.21/. Здесь под ипотекой подразумевался особый вид залога, причем как движимого, так и недвижимого имущества.

У римлян ипотечное право не имело двух качеств, которые присутствуют и являются необходимыми в современной трактовке – «специальности» и «гласности». Римская ипотека не гарантировала кредитору надежного обеспечения обязательства, и кредитор при установлении договорной ипотеки на имущество должника не был уверен, что этим имуществом не обеспечивается какое-нибудь другое требование, которое может конкурировать с его ипотечным правом и даже иметь перед ним преимущество. При множественности ипотек на одно и то же имущество первый по времени ипотечный кредитор один обладал правом обратить недвижимость в продажу. Последующие по времени кредиторы после покрытия требования первого вставали на его место. В современном праве принципы специальности и гласности встают на защиту всех без исключения кредиторов, устанавливая порядок обращения на заложенное имущество.

Средневековая Европа. В течение нескольких веков ипотека входила в средневековое европейское законодательство как элемент обеспечения обязательственного права. Основу кредитной системы в Европе составляли ростовщики. Именно они разделили залог имущества вообще на залоги движимого и недвижимого имущества. Залог недвижимости был назван ипотекой.

В Германии ипотека появилась не ранее XIV столетия (до этого господствовал принцип личной ответственности за долги). Во Франции уже с конца XVI века действовала негласная ипотека.

С течением времени ипотека становится надежным вещным правом, но только после внесения специальной записи об ипотеке в особую книгу. Средневековые кодексы сохранили определение, что «внесенная ипотека по самой своей природе неделима, она основана на праве получения удовлетворения». «*Hypotheca est tota in toto, et tota in qualibet parte*» – право получения удовлетворения остается на целом предмете, обремененном ипотекой, пока существует какая-либо часть обязательства. Отдельная продажа частей не лишала кредитора права требовать удовлетворения из них долга в полной сумме. Ипотека распространялась на недвижимость (имение) независимо от смены владельца.

1.3.2. Ипотека в период начала развития капитализма

Правительства европейских стран с первых лет работы ипотечных институтов уделяли большое внимание законодательному регулированию их деятельности. Довольно рано в европейских странах появились законодательные системы, регулирующие ипотеку:

Пруссия	Уставы 1783 г. и 1872 г.
Австрия	Гражданское уложение 1811 г. и устав 1871 г.
Саксония	Устав 1843 г. и кодекс 1863 г.
Российская Империя: Губернии Царства Польского	Устав 1818 г.
Российская Империя: Европейская территория	Закон от 19 мая 1881 г.

Германия. В 1770 г. в Бреславле был основан первый ипотечный банк – Силезское кредитное общество. Банк был основан по указанию короля Пруссии Фридриха II и оказывал финансовую поддержку крупным помещичьим хозяйствам. С середины XIX в. деятельность банка распространилась на крестьянские хозяйства. В конце XVIII в. были созданы еще пять земских кредитных банков, называемые «Ландшафтен». Для кредитования городской недвижимости в XIX в. создаются «Штадтшафтен» – ипотечные банки в городах. И земельные, и городские банки принадлежали местным органам власти. Первый частный акционерный ипотечный банк был создан в 1862 г. во Франкфурте [2.195/].

В середине XIX в. Фридрих Вильгельм Райффайзен, бургомистр округа Вайербуш, в целях борьбы с голодом создает первую хлебную ассоциацию, которая построила кооперативную пекарню на займы, обеспеченные лесной ипотекой общины. Назначенный впоследствии бургомистром соседнего округа Флам-Мерсфельд, Райффайзен создает там «Общество помощи безденежным земледельцам», которое закупает скот и предоставляет его в займы крестьянам на лучших условиях, чем частные владельцы, которые их разоряли. В это же время Ф. Р. Шульце-Делич, – депутат прусского национального собрания, в 1849 г. создавал среди городских рабочих кредитные общества.

Две схемы, заложенные Райффайзенем и Шульце-Деличем, положили начало двум типам кредитных учреждений, которые сегодня называются «кассы Райффайзен» и «фольксбанкен» и занимают определенное место на рынке ипотечного жилищного кредитования Европы [2.92/].

Великобритания. В конце XVIII в. в Великобритании первые промышленные рабочие, приехавшие в города из деревень, стали создавать организации-общины, которые назывались «строительные общества» (building societies). Каждый член организации еженедельно вносил определенную сумму. С момента, когда сумма, собранная со всех, оказывалась достаточной для постройки дома, возводился дом. Право заселения дома определялось общим голосованием членов общества. После того, как «счастливчик» въезжал в новый дом, он продолжал платить наравне со всеми, а то и больше (ведь он уже жил в своем доме, а другие снимали). После того, как все члены общества обзаводились жильем, общество распускалось. Если член общества переставал платить, или уезжал, его дом отбирался в пользу общества, а выплаченные им деньги ему возвращались.

Первое такое общество было зарегистрировано в 1775 г. в Бирмингеме.

Франция. Во Франции первым ипотечным предприятием была «Предпринимательская касса», основанная в 1848 г. для помощи предпринимателям-строителям.

В 1851 г. был основан государственный банк «Креди Фонсьер» (Credit Foncier), который, по сути, являлся банком земельного кредита. В настоящее время банк осуществляет государственные программы кредитования социального жилья.

Чуть позже, в 1857 г. создается «Банк кредитования недвижимости», существующий по настоящее время. В период Второй Империи банк финансировал крупные градостроительные

операции. В начале XX в. банк начал осуществлять программы финансирования ипотечных операций на строительство и приобретение жилья. После второй мировой войны банк стал распределителем льготных кредитов на приобретение жилья средним классом.

По инициативе Б. Делессера и герцога де Ларошфуко-Лианкур в 1818 г. во Франции была открыта первая сберегательная касса. По ее примеру были созданы кассы по всей стране. В числе операций, осуществляемых ими, было предоставление ипотечных кредитов (по типу немецких стройсберкасс).

США. Банк Нью-Йорка (The Bank of New York), учрежденный в 1784 г., был первым коммерческим банком в США, осуществлявшим в том числе и ипотечные операции /2.225/. Однако подавляющее число кредитов предоставляли ссудо-сберегательные ассоциации или банки, называемые по американской традиции «трифтами» (thrift).

Первые трифты были созданы в 1816 г. на восточном побережье США по образцу английских «Trustee saving banks» – Philadelphia Savings Bank Society в Филадельфии и Provident Institution for Saving в Бостоне. Впоследствии число таких институтов увеличилось. Появились частные сберегательные банки, акционерные общества, преследующие исключительно цель извлечения прибыли, в том числе за счет ипотечных кредитов.

Трифты в современном виде стали развиваться на базе прежних ссудо-сберегательных ассоциаций после кризиса 1929 г.

В 1916 г. были созданы Федеральные земельные банки в 12 округах для выдачи долгосрочных ссуд фермерам под залог их земель.

В начале XX в. многие американцы стали эмигрировать в города. Основным источником ипотечных ссуд продолжали оставаться трифты. В начале 20-х гг. США вступили в период неограниченного роста и процветания, сопровождавшийся бумом в продаже недвижимости. Стоимость недвижимости росла очень быстро. Кредиторы полагали, что вздутые цены всегда помогут им компенсировать любую просроченную ссуду.

В 1929 г. произошел крах американской фондовой биржи. Стоимость жилья упала более чем в два раза. Многие трифты и банки оказались между заемщиками, которые не имели возможности погасить ссуды, и вкладчиками, которые хотели взять свои деньги. В результате обанкротились многие финансовые институты. Семьи потеряли свои сбережения, лишились жилья, которое у них отобрали банки и трифты.

Необходимость реформирования системы жилищной ипотеки в общегосударственном масштабе – главный урок, который извлекло для себя правительство США в результате кризиса 1929 г. /2.113/.

2. Рынок жилья

Переходный период в России представляет собой сложный процесс, в ходе которого все секторы экономики должны быть переориентированы в соответствии с рыночными принципами. Перемены не могли не коснуться такой важной для каждого из нас сферы, как жилье, которое, в свою очередь, является основой для ипотечного жилищного кредитования.

Основой для понимания экономических взаимоотношений в ипотечном кредитовании являются закономерности, которым подчиняется рынок жилья. При административно-командной системе организации народного хозяйства рынка жилья не было. Рынок появился вместе с началом экономических преобразований. И вместе с ним появилась необходимость в ипотечном кредитовании.

Как отмечает Е. Ясин, различия между административно-командной и рыночной экономикой наиболее зримы именно в сфере жилищного хозяйства. Приведем цитату из его статьи: «В одной системе – бесплатное жилье и минимальная стоимость арендной платы и коммунальных услуг. В другой – рыночная цена на жилье или его аренды такова, что в бюджете средней семьи занимает до трети и более расходов. В одной – жилищное строительство и жилищное хозяйство, по крайней мере в городах, является заметным бременем для бюджетов государства, местных властей и предприятий. В другой – рынок недвижимости, прежде всего жилья, оказывается одним из самых стабильных и доходных. Жилые дома и квартиры при этом – одна из наиболее доступных форм частной собственности и товарного обмена» /2.204/.

Жилье – капитальный товар длительного пользования. В нормальной экономике он является одним из важнейших факторов стимулирования сбережений населения и, как следствие, формирования инвестиционных ресурсов, позволяющих поддерживать высокие темпы экономического роста. Рынок жилья – основа потребительского рынка и необходимое условие рынка труда.

Рынок жилья отличен от других товарных рынков. Но несмотря на его некоторую обособленность, он так же как и другие рынки подчиняется строгим законам рыночной экономики.

2.1. Предпосылки и возникновение рынка жилья в России

Рынок жилья в современной России сформировался на той материальной и экономической базе, которую мы будем называть «жилищный сектор СССР». Он включает в себя как новое жилищное строительство, так и эксплуатируемый жилищный фонд.

2.1.1. Жилищный сектор СССР и РСФСР перед началом реформ

Этапы развития жилищного сектора в СССР

Первым шагом новой советской власти после октябрьского переворота 1917 г. явилась отмена крупного частного домовладения в городах. В Москве и Санкт-Петербурге более 1 млн человек были переселены в благоустроенные квартиры за счет уплотнения семей буржуазии.

В период нэпа робкие попытки восстановить рынок жилья, основанный на частной собственности на квартиры, предпринимались в Москве. После провозглашения курса на индустриализацию страны в конце 20-х гг. рынок жилья перестал существовать. Объединенный Пленум ЦК и ЦКК ВКП(б) 23 июля 1926 г. провозгласил количественный подход к оценке уровня жилищных условий населения, который имел место вплоть до 1958 г. В этот период осуществлялась задача обеспечения жильем рабочих, прибывающих на стройки социализма.

В табл. 2.1 приведены объемы нового жилищного строительства в СССР в период с 1918 по 1975 г.

Таблица 2.1

Городское жилищное строительство в СССР (млн кв. м общей площади)

Период (годы)	Всего построено	В среднем за год	Период (годы)	Всего построено	В среднем за год
1918–1928	51,2	4,7	1946–1950	117,1	23,4
1929–1932	40,2	10,5	1951–1955	178,1	35,6
1933–1937	44,3	8,8	1956–1960	337,8	67,5
1938–1 полугодие 1941	45,3	12,9	1961–1965	394,4	78,9
1.07.1941–1.01.1946	54,9	12,2	1966–1970	425,3	85,0
			1971–1975	471,6	94,3
			*По данным (2.15)		

В период десятой и одиннадцатой пятилеток (с 1976 по 1985 г.) ежегодный объем ввода нового жилья составил более 100 млн кв. метров.

С началом горбачевских реформ динамика ввода жилья претерпела определенные изменения. После резкого увеличения в 1987 г. начался спад, который продолжается до сих пор. При этом доля государственного финансирования неуклонно уменьшалась (см. табл. 2.2).

Таблица 2.2

Ввод нового жилья в СССР в период 1986–1990 гг. (млн кв. метров общей площади)**

Показатель	Годы				
	1986	1987	1988	1989	1990
Всего	119,8	131,4	132,3	128,9	117,7
В том числе за счет государственных капиталовложений	84,7	93,6	91,8	88,6	78,2
Из них за счет союзного и республиканского бюджетов	83,7	86,1	59,4	44,7	43,9
За счет средств граждан	17,4	19,3	22,7	24,2	25,3
**По данным /2.113/					

Кооперативное строительство

В период господства государственного жилищного строительства жилищно-строительные кооперативы стали своего рода островком рыночных отношений в жилищном секторе.

Жилищно-строительные кооперативы (ЖСК) появились сначала в Москве, а затем и в других городах СССР после принятия в 1958 г. Советом министров специального постановления о целесообразности создания ЖСК в целях ускорения темпов строительства жилья.

ЖСК действовали на основании устава (примерный устав был утвержден Совмином РСФСР 2 октября 1965 г.). Пай каждого члена ЖСК не мог быть меньше сметной стоимости отдельной квартиры, размер которой зависел от количества членов семьи пайщика, но не более 60 кв. м.

Кооперативы получали ссуды в Стройбанке в пределах 60 % от сметной стоимости жилого дома под 0,5 % годовых на срок 10–15 лет. Дом, построенный ЖСК, считался его собственностью, а эксплуатация дома осуществлялась за счет членов кооператива /2.163/.

В период перестройки условия кредитования ЖСК изменились. Банки, ранее кредитовавшие систему ЖСК – Промстройбанк и Жилсоцбанк, стали коммерческими. Кредитовать под низкий процент на долгий срок им стало невыгодно. Поэтому с 30 апреля 1990 г. кредитование кооперативов взял на себя Сбербанк РСФСР. Условия кредитования были следующие: срок – 25 лет, процентная ставка – 3 % годовых, размер кредита – 70 % от сметной стоимости строительства.

К началу 90-х гг. жилищно-строительные кооперативы составляли около 4 % жилищного фонда /2.164/.

Состояние жилищного фонда в предреформенный период

К 1990 г. жилищный фонд СССР составлял 4,6 млрд кв. м общей площади. В среднем на одного жителя приходилось 16 кв. м общей и 10,8 кв. м жилой площади /2.198/. При этом большая часть жилфонда СССР находилась в собственности государства, в то время как в развитых экономических странах государство владеет от 2 (США) до 38 (Швеция) процентами жилья (см. рис. 2.1) /2.137/.

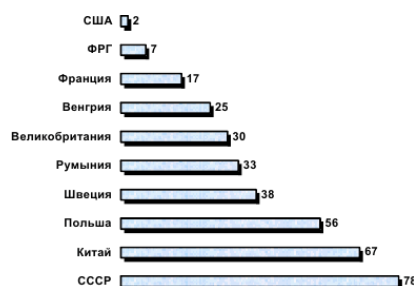


Рис. 2.1. Доля городского жилищного фонда, находящегося в общественной собственности

Жилищный фонд России перед началом реформ составлял 2,48 млрд кв. метров, что равнялось приблизительно 20 % воспроизводимого недвижимого имущества Российской Федерации. Около 26 % жилищного фонда составляли односемейные дома, являющиеся личной

собственностью отдельных семей. В городах их доля составляла 15 % жилищного фонда, а в сельской местности – 54 %.

К началу рыночных реформ Россия занимала одно из последних мест среди промышленно развитых стран по уровню жилищной обеспеченности (см. табл. 2.3).

Таблица 2.3

Уровень развития жилищного фонда России в сравнении с другими странами *

	Обеспеченность жильем (кв. м жилой пл./чел.)	Доля жилья, обеспеченного водопроводом
Страны с низкими доходами населения	6,1	0,56
Страны со средними доходами населения	15,1	0,94
Страны с высокими доходами населения	35,0	1,0
Россия (города)	12,4	0,94
Москва	13,5	0,99
* По данным / 2,9/		

Данные таблицы о наличии водопровода характеризуют лишь обобществленный жилищный фонд. В городах и поселках городского типа каждая пятая квартира не была оборудована центральным водоснабжением, канализацией, теплоснабжением. На селе этот показатель был намного выше.

На 1 января 1992 г. в коммунальных квартирах проживало более 5 млн человек, в общежитиях – 7 млн, в ветхих и аварийных домах и бараках – 2 млн. В очереди на квартиру стояло 20 % населения страны.

2.1.2. Возникновение рынка жилья в России

Предпосылки появления рынка жилья

В советский период не существовало основы для появления рынка жилья, потому что почти весь жилищный фонд был сосредоточен в руках одного собственника – государства. Советские законы (в частности, Гражданский кодекс РСФСР 1964 г.) регулировали отношения собственности на жилье лишь в части, касающейся индивидуальных жилых домов, устанавливая при этом довольно жесткие параметры как по размеру, так и по количеству строений, которые могли находиться в собственности одного лица или семьи. Так, у совместно проживающих супругов и их несовершеннолетних детей мог быть только один жилой дом (или часть его), принадлежащий на праве собственности одному из них или находящийся в их общей собственности. В многоквартирном доме жилищностроительного кооператива индивидуальных застройщиков совместно проживающие супруги и их несовершеннолетние дети могли иметь только одну квартиру. Предельный размер дома (квартиры) не должен был превышать 60 квадратных метров жилой площади.

При кооперативной форме собственности квартира считалась коллективной собственностью всех членов кооператива. До недавнего времени права любого члена кооператива ограничивались выплатой ему его паенакопления после выхода из кооператива. Права кооператива как коллектива также были ограничены. Членами кооператива могли стать только лица, имеющие менее установленной нормы жилой площади (8–9 кв. метров на человека). Месторасположение жилья, размер квартиры и проект, по которому строился дом, определялись нормативными документами местных органов власти и решениями администраций. Велись отдельные списки очередников для вступления в кооператив, и зачастую семьи одновременно стояли в списках на получение муниципального, ведомственного и кооперативного жилья. Объемы строительства определялись Госпланом СССР.

Необходимость проведения коренной жилищной реформы широко обсуждалась в СССР с первых лет проведения политических и экономических реформ при М. С. Горбачеве. В конце

1988 г. были предприняты первые шаги по приватизации кооперативного жилья: переданы права собственности на квартиры членам кооперативов, полностью выплатившим свою долю средств, взятых в кредит /1.30/. В исполнение мартовского постановления СМ СССР Госплан, Госстрой и Минфин СССР разработали «Порядок планирования и финансирования строительства и продажи кооперативных жилых домов», в котором, в частности, указывалось: «Жилищные кооперативы приобретают у предприятий, объединений, организаций и исполкомов местных Советов народных депутатов новые жилые дома по их сметной стоимости, определенной по ценам и нормам, установленным для государственного жилищного строительства, а капитально отремонтированные или реконструируемые жилые дома – по их балансовой (остаточной) стоимости».

Таким образом, впервые появился термин **«продажа»** жилого дома или его части. Более того, порядок предусматривал возможность 15-процентной надбавки к цене продажи кооперативам домов, «расположенных в наиболее удобных для проживания микрорайонах и местах».

Следующий шаг был сделан в декабре 1988 г. Постановлением Совета министров СССР от 2 декабря 1988 г. исполкомам местных Советов народных депутатов, предприятиям, объединениям и организациям разрешалось продавать гражданам в собственность незаселенные квартиры в домах, подлежащих реконструкции или капитальному ремонту.

В соответствии с Законом СССР «О собственности в СССР», который разрешал частную собственность, наниматель жилого помещения в доме государственного и общественного жилищного фонда и члены его семьи были вправе выкупить у собственника соответствующую квартиру.

Постановлением /1.29/ определялся срок полной выплаты гражданами стоимости квартир в рассрочку в течение не более 10 лет при условии внесения первоначального взноса в размере не менее 50 процентов стоимости квартиры. Стоимость жилья должны были определять исполкомы местных Советов народных депутатов, предприятия, объединения и организации. Средства, полученные от продажи жилья, зачислялись в местный бюджет на развитие социальной сферы. В домах, построенных за счет предприятий, объединений и организаций, средства, поступившие от продажи жилья, направлялись в фонды социального развития этих предприятий и организаций, а затем должны были использоваться на жилищное и коммунальное строительство, ремонт и реконструкцию жилищного фонда.

В апреле 1989 г. СМ РСФСР и ВЦСПС утвердили «Положение о продаже гражданам квартир в собственность и оплате расходов на их содержание и ремонт» /1.28/.

В соответствии с Положением стоимость продаваемых гражданам в собственность квартир определялась на основании сметной стоимости по проектам на строительство, реконструкцию, капитальный ремонт жилых домов, утвержденным в установленном порядке, с учетом остаточной стоимости в действующих ценах. Окончательная цена квартир – цена сделки – определялась оценочными комиссиями с учетом потребительских качеств квартир и комплексной оценки участка, где расположен жилой дом, путем применения поправочных коэффициентов, устанавливаемых в зависимости от категории дома, конструктивных решений, этажности, степени санитарно-технического обустройства, месторасположения, благоустройства и экологии района. Оценочные комиссии образовывали исполкомы местных Советов народных депутатов.

Заложенные в указанных выше документах механизмы не могли совершить коренной поворот жилищного сектора к рынку. Нужна была более радикальная мера, которая к тому же была бы скоординирована с целым рядом изменений в законодательстве страны.

Приватизация жилья в России

Началом кардинальных реформ жилищного сектора в России принято считать закон, принятый 4 июня 1991 г. Верховным Советом РСФСР (1.4). В преамбуле закона указывается, что «целью Закона является создание условий для осуществления права граждан на свобод-

ный выбор способа удовлетворения потребностей в жилье, а также улучшения использования и сохранности жилищного фонда. Вступление в права собственности на жилье дает гражданам возможность эффективно вкладывать свои средства, осуществлять накопление недвижимой собственности, выступать с ней на рынке недвижимости, свободно владеть, пользоваться и распоряжаться своим жильем».

Методологически закон установил порядок передачи государственного и муниципального жилья квартиросъемщикам в частную собственность.

Следуя букве закона, государство сначала попыталось получить с граждан доход в виде оплаты так называемой лишней площади. Указывалось, что размер бесплатно передаваемых в собственность граждан должен был составлять не менее 18 кв. метров общей площади на одного человека и дополнительно 9 кв. метров на семью с учетом потребительских качеств жилья. Оценка бесплатно передаваемой в собственность граждан площади должна была производиться через стоимостный эквивалент, который определялся исходя из стоимости одного квадратного метра общей площади жилья в действующих на момент приватизации ценах в домах со средним уровнем потребительских качеств для данного населенного пункта. Общая стоимость квартиры, передаваемой в собственность граждан, рассчитывалась с учетом ее площади и потребительских качеств независимыми комиссиями, создаваемыми при местных Советах народных депутатов. При приватизации жилья, превышающего бесплатно передаваемый размер и уровень потребительских качеств, граждане оплачивали разницу между общей стоимостью квартиры и стоимостным эквивалентом бесплатно передаваемого жилья.

Натолкнувшись на отсутствие у граждан стремления приватизировать свое жилье путем выкупа излишков площади у государства, правительство вынуждено было отказаться от этой идеи. Законом РФ от 23 декабря 1992 г. «О внесении изменений и дополнений в Закон РСФСР “О приватизации жилищного фонда в РСФСР”» статьи об оплате излишков площади были изъяты. Приватизация стала бесплатной.

По мнению инициаторов приватизационных процессов в жилищном секторе, при относительно низких доходах основной массы населения и высокой стоимости жилья бесплатная приватизация занимаемого гражданами государственного, муниципального или ведомственного жилья позволила бы им создать начальный капитал для последующего улучшения жилищных условий. По прогнозам, общая доля приватизированных квартир должна достигнуть 60–65 процентов, тогда как 35–40 процентов жилья будет сохранена в качестве фонда социального использования, представляемого по договору социального найма /2.53/.

Положения о частной собственности на жилье, разработка которых началась с утверждения закона о приватизации, были закреплены Законом РФ «Об основах федеральной жилищной политики». В нем говорится: «Собственник недвижимости в жилищной сфере либо ее части имеет право в порядке, установленном законодательством, владеть, пользоваться и распоряжаться ею, в том числе сдавать внаем, аренду, отдавать в залог в целом и по частям, продавать, видоизменять, перестраивать или сносить, совершать иные действия, если при этом не нарушаются действующие нормы, жилищные, иные права и свободы других граждан, а также общественные интересы. Частная собственность на недвижимость или ее часть в жилищной сфере не ограничивается по количеству, размерам и стоимости, обеспечивается правом неприкосновенности и подлежит регистрации в местной администрации».

2.1.3. Особенности становления рынка жилья в России

Факторы, повлиявшие на развитие рынка жилья в России

Определяющее влияние на ход формирования российского рынка жилья оказала общая социально-экономическая ситуация в стране. Как отмечает С. Максимов /2.114/, решающую роль сыграли следующие факторы:

преобладание потребительских мотивов над финансовыми и отсутствие связи рынка жилья и финансового рынка;

слабая нормативно-правовая база, которая стала развиваться только в последние годы.

На рынке преобладали распределительные тенденции между различными по уровню доходов слоями населения и между «новыми» и «старыми» капиталами.

Рынок жилья в России оформлялся с отставанием от других рынков. Если финансовый и товарный рынки начали складываться на рубеже 80-х и 90-х гг., то рынок жилья появился в 1991 г. Запаздывание в формировании рынка жилья сыграло двойную роль. С одной стороны, развитие других секторов рыночной экономики позволило создать необходимую финансовую базу для быстрого развития сделок купли-продажи (деньги, накопленные на товарных и финансовых операциях, потекли на рынок жилья). С другой стороны, в силу долгосрочного характера инвестиций в недвижимость и более низкой их рентабельности рынок жилья не рассматривался в качестве объекта для инвестирования.

Рынок жилья начал развиваться на фоне практически полного отсутствия законодательной базы. Действующие в 1991 г. законы и нормы были сформированы в советское время, например, Жилищный кодекс, принятый Верховным Советом РСФСР в 1983 г.

Приватизация жилья развивалась на фоне неопределенности прав собственника приватизированного жилья. Дополнительные затраты по эксплуатации приватизированных квартир, с которыми повсеместно столкнулись их собственники, серьезно ослабили темпы приватизации.

Как отмечается в /2.22/, приватизация жилья являлась и является до сих пор одним из оснований возникновения частной собственности на жилой дом или квартиру. Другими основаниями, действовавшими как в тот период, так и в настоящее время, являются выплата пае-накопления за квартиру или дом в жилищно-строительном кооперативе, приобретение жилья в порядке долевого участия в строительстве, а также в порядке наследования. Однако термин «приватизированное жилье» использовался для обозначения жилища, принадлежащего гражданам на праве частной собственности по любым основаниям, что приводит к неразберихе не только среди обывателей, но и специалистов.

Только в 1998 г. появился закон о регистрации прав на недвижимое имущество. Сделки, которые были совершены до принятия этого закона, часто можно было назвать крайне рискованными. В частности, в процессе упрощенной приватизации получили распространение факты ущемления прав несовершеннолетних при отчуждении имущества, что повлекло за собой появление судебных исков.

Перераспределение жилья в начальной стадии становления рынка жилья в России заключалось в том, что жилье, привлекательное с точки зрения состоятельных слоев населения, находящееся во владении у бедных, переходит к первым. При этом вторые приобретают такое жилье, которое они могут позволить себе содержать. Приведение в соответствие с доходами условий обеспечения жильем становится одной из главных движущих сил развития рынка жилья.

Появление посредников на рынке жилья

Одной из особенностей становления рынка жилья в России является тот факт, что на рынке одновременно с появлением товара – приватизированного жилья – появились посредники – брокеры. Бурный всплеск деловой активности в 1991–1993 гг. вызвал устойчивый рост цен на недвижимость и, следовательно, желание предприимчивых людей заработать на этом рынке. Большинство фирм, специализирующихся на торговле жильем, сформировались в этот период (см. диаграмму на рис. 2.3, построенную по данным /2.186/).

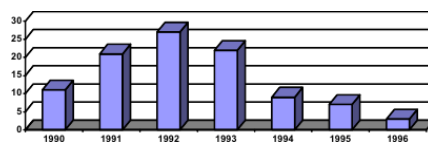


Рис. 2.3. Количество риэлтерских компаний, распределенное по году образования в г. Москве (в процентах от общего числа опрошенных)

В отличие от западных рынков, где посредники появлялись после образования рынка при непосредственном контроле со стороны государства, в России государство только в 1996 г. решило регламентировать деятельность посредников на рынке жилья /1.21/. Для упорядочивания своей деятельности риэлтеры были вынуждены самоорганизовываться. Так, в 1993 г. появилась Российская гильдия риэлтеров, чуть позже – Московская ассоциация риэлтеров и организации риэлтеров в регионах.

Интересна история появления в рыночной России термина «риэлтер» и «риэлтерская деятельность». Слово «риэлтор» с буквой «о» в третьем слоге (realtor) буквально означает брокер или агент по недвижимости, являющийся членом Национальной ассоциации риэлторов США /2.114/. Впервые этот термин в России стала пропагандировать Российская гильдия риэлтеров.

Затем, в период подготовки положения о лицензировании, появился вариант «риэлтер». Сегодня официально существует термин «риэлтерская деятельность». Заметим, что в европейских странах используют термины «брокер», «маклер» и «агент».

2.2. Рынок жилья в системе рыночных отношений

Рассмотрев путь становления рынка жилья в современной России, перейдем к изучению места рынка жилья в рыночной экономике, его роли в формировании рыночной инфраструктуры.

2.2.1. Рынок жилья как часть рынка недвижимости

Определение рынка недвижимости

Практически все отмечают, что рынок жилья является составной частью общего рынка, называемого **рынком недвижимости**.

И. Балабанов пишет: «Рынок недвижимости представляет собой сферу вложения капитала в объекты недвижимости и систему экономических отношений, возникающих при операциях с недвижимостью. Эти отношения появляются между инвесторами при купле-продаже недвижимости, ипотеке, сдаче объектов недвижимости в траст, в аренду, внаем» /2.7/.

Таким образом, автор определяет рынок недвижимости как часть рынка инвестиций со всеми вытекающими из этого выводами.

Другое определение рынка недвижимости, приведенное в работе /2.200/, определяет рынок недвижимости как набор механизмов, посредством которых передаются права на собственность и связанные с ней интересы, устанавливаются цены и распределяется пространство между различными конкурирующими вариантами землепользования. Рынок недвижимости – сложная структура, цель которой – свести покупателей и продавцов.

Приведенное выше определение, на наш взгляд, рассматривает рынок недвижимости не как отдельный сегмент рыночного хозяйства, а как участок товарного рынка. Причем под товаром здесь понимают либо права собственности и связанные с ними интересы, либо варианты землепользования. Рынок здесь присутствует как определитель цен. Такое ограниченное определение принижает роль рынка недвижимости в системе рыночного хозяйства.

В работе /2.199/ под рынком недвижимости понимается экономико-правовое пространство, в котором происходит взаимодействие между спросом и предложением всех имеющихся на данный момент времени покупателей и продавцов недвижимости и где осуществляется совокупность всех текущих операций с ней. Рынок представляет собой механизм, с помощью которого происходит обмен товарами, недвижимостью, капиталом и услугами, т. е. механизм, на который влияют желания участников, рынка, а также различные социальные и политические факторы.

Наиболее развернутые исследования в вопросе об определении понятия «рынок недвижимости» предпринял Н. Волочков /2.17/. Он отмечает, что рынок – это институт осуществления контакта между покупателями или предъявителями спроса и продавцами или поставщиками товаров или услуг. Предпочтения и результаты решений продавцов и покупателей образуют систему цен на товары, услуги или ресурсы. Недвижимость автор относит к категории товаров, в то же время ее обращение на рынке он тесно связывает с привлечением финансового капитала, использованием различных ресурсов и труда. Без рынка недвижимости не может быть рынка вообще, отмечает Н. Волочков, так как рынок труда и рынок капитала сами по себе без недвижимости вряд ли могут существовать. Самые общие представления о рыночной модели экономики полностью применимы к сфере недвижимости.

По мнению Н. Волочкова, рынок недвижимости удобно представить в виде цилиндрического пространства, которое разделено на три сектора:

- товары в виде конкретных объектов недвижимости;
- работы – строительство и реконструкция;

услуги – посредничество, оценка, маркетинг и т. д.

Каждый из секторов делится на более узкие сектора, так что каждый из них будет представлен совокупностью объектов купли-продажи, имеющих некоторую общую характеристику. Так, сектор товара разделяется на жилую недвижимость и нежилые помещения.

Если разделить цилиндр параллельными плоскостями, получим несколько более мелких сегментов, которые соответствуют определенным группам покупателей, отличающихся от других.

В работе /2.114/ приведены особенности рынка недвижимости, которые складываются в определение этого понятия.

Во-первых, рынок недвижимости определяется той особой ролью, которую недвижимое имущество играет в жизни общества. Поведение собственника недвижимого имущества оказывает существенное влияние на жизнь очень многих людей.

Во-вторых, особенность рынка недвижимости связана со спецификой самого недвижимого имущества как объекта экономического оборота. В условиях рыночной экономики недвижимость относится к немногочисленной группе товаров, которые относятся как к инвестиционным, так и потребительским товарам длительного пользования. В силу специфики рынок недвижимости тесно связан, с одной стороны, с финансовым рынком, с другой – с рынком иных потребительских товаров. Переплетение потребления и инвестиций – фактор, который усложняет анализ закономерностей рынка недвижимости.

Основываясь на приведенных выше мнениях специалистов, в проведенном анализе позволим себе дать следующее определение рынка недвижимости.

Рынок недвижимости – это неотъемлемая часть рыночной экономики общества, проявляющийся как способ взаимодействия производителей (продавцов) и потребителей (покупателей):

товара особого рода – объектов недвижимости и связанных с ними прав;

услуг, основанных на правах на недвижимое имущество;

инвестиционных предложений, основанных на правах на недвижимое имущество, основанный на децентрализованном и безличностном механизме ценовых сигналов, скорректированных с учетом поведенческих особенностей общественных групп.

Особенности недвижимости как товара

В /2.106/ отмечается, что недвижимость необходимо рассматривать в двух аспектах: физическом и экономическом.

Со стороны физических характеристик недвижимость представляет собой отдельный расположенный в пространстве объект, обладающий определенной полезностью. В экономическом плане недвижимость представляет собой объект, который требует потока инвестиций, направленных на сохранение и развитие объекта, а также обладает свойством приносить своему владельцу доход.

Как физический объект недвижимость обладает следующими свойствами, отличающими ее от других товаров (в терминах, изложенных в /2.53/ и /2.17/):

Фундаментальность. Недвижимость – это товар, который невозможно потерять, похитить, сломать в обычном смысле этого слова. Недвижимости можно лишиться в результате юридических действий, направленных на изменение прав собственности на нее. Но это другое дело, чем просто потеря или кража товара.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.