

Скочилас С.М., к.е.н., старший викладач

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙ У ЖИТЛОВЕ БУДІВНИЦТВО

Житлова проблема є однією з найгостріших соціально-економічних проблем в Україні. З переходом до ринкових відносин головним способом одержання житла стала його купівля. Але через низький рівень доходів в умовах економічної кризи переважна частина населення позбавлена такої можливості.

Різне зниження державного фінансування, кризовий стан економіки призвели до кризи й у житловому будівництві. В останні роки спостерігається значне зниження обсягів житлового будівництва. Якщо в 1984 р. в Україні було побудовано майже 18,4 млн. м² житла, то в 1996 р. - лише 6,5 млн. м², а у 1999 р. - 6,1 млн. м².

Сьогодні найбільш актуальним є пошук джерел формування позабюджетних інвестиційних ресурсів. Головним джерелом фінансування капітальних вкладень у житлове будівництво є купівля житла. Кредитування населення з метою купівлі житла, а саме іпотечне кредитування може стати основним джерелом інвестицій у житлове

будівництво. Залучити кошти населення можна двома способами: відкрити цільові нагромаджувальні вклади з наступною видачею вкладникам іпотечних позичок та випустити житлові облігації чи житлові сертифікати.

Розглянемо більш детально ці способи залучення джерел ресурсів у житлове будівництво.

Одним із видів індексування внесків населення є їхня прив'язка до вартості одиниці площі житла. Такий метод індексації може використовуватися не чисто банківськими структурами, а великими інвестиційно-будівельними об'єднаннями при кредитуванні своїх покупок житла. Для клієнта це пов'язано з послідовними проходженнями трьох основних етапів: нагромаджувального, інвестиційного, кредитування і розрахунків по кредиту.

На першому етапі клієнт вносить на розрахунковий рахунок уповноваженого банку внесок у розмірі, що передбачений умовами договору.

При кожному платежі фіксується гривневий і валютний еквівалент, а також кількість сплачених квадратних метрів житла. Вартість метрів житла на цьому етапі може визначатися на основі тільки що побудованих типових будинків. Все інше споруджуване житло повинно мати коефіцієнти приведення до обраного за розрахунком.

До закінчення будівництва будинку клієнт повинен внести ще визначений відсоток від вартості квартири. Після виконання цих умов він має право на одержання пільгового кредиту на суму, що залишилася. Кошти клієнтів, що знаходяться на різних етапах участі в Програмі створюють головне джерело фінансування будівництва об'єктів. Таку схему, зокрема, передбачає програма Холдингової компанії "Київміськбуд".

Житлові облігації та сертифікати - це цінні папери, що крім грошового номіналу мають ще "натуральний", виражений у квадратних метрах житлової площі будинку, який споруджується. Емітентом житлових цінних паперів може бути велика будівельна організація, а гарантом випуску може виступати комерційний банк, обласна чи міська адміністрація.

Власник облігацій, який викупив їх у кількості, що відповідає площі бажаної квартири, після завершення будівництва стає її власником. Тим, хто не зміг набрати потрібної кількості цінних паперів, емітент зобов'язується або повернути проіндексовані кошти, або обміняти на папери наступного випуску. Якщо власник облігацій до моменту їх погашення зміг викупити лише 50-70 % кількості, необхідної для одержання у власність квартири, емітенту вигідніше видати йому позичку на відсутню суму і надати можливість користуватися квартирою. Емітенти житлових облігацій обов'язково повинні використовувати притягнуті кошти на житлове будівництво.

Багато підприємств, що забезпечували житлом своїх співробітників, зберегли будівельні потужності, майданчики під забудову. Але зараз житлове будівництво можна здійснювати тільки за рахунок прибутку. Щодо придбання його на вторинному ринку цікавою є схема, у якій, крім підприємства і співробітника, беруть участь банк і будівельна організація. Співробітник є позичальником і його завдання - своєчасно розплатитися за кредит, що йому надав банк. Останній займається розробкою умов кредитування і фінансування будівництва, аналізом платоспроможності позичальника, видачею й обслуговуванням кредитів. Підприємство є кінцевим інвестором за даними кредитами. Підприємства вирішуючи житлові проблеми своїх співробітників, можуть бути зацікавлені в подібних схемах, оскільки вони звільняють їх від роботи з позичальниками і супроводжуються певними податковими перевагами.

При реалізації цієї схеми між банком і підприємством укладається угода на будівництво нового житла для працівників. Основні положення таких угод полягають у тому, що:

- банк надає й обслуговує кредит. Підприємство знижує кредитний ризик для кредитора, утримуючи платежі по іпотеці безпосередньо з заробітної плати працівника і приймаючи на себе визначену частку збитків при неповерненні кредиту;
- банк використовує іпотечні інструменти, що прибуткові для нього і будь-якого інвестора, в цінні папери, забезпечені іпотечними кредитами;
- підприємство забезпечує частково чи повністю ресурсну сторону проекту. Воно поміщає в банк довгостроковий депозит або може придбати видані іпотечні кредити чи цінні папери, забезпечені цими кредитами.

При такій організації підприємство в цілому не виділяє субсидії з власних коштів, оскільки іпотечний інструмент має ринкову відсоткову ставку, а відсоткові ставки по коштах, позичених банку чи депонованих у нього, визначаються ринковою ставкою, що

змінюється разом із загальним рівнем відсотка.

Для залучення коштів фінансових інвесторів доцільно створити вторинний ринок іпотечних кредитів. Створення іпотечних агентств дозволить запропонувати інвестором цінні папери, забезпечені закладеною нерухомістю, активами агентів і гарантіями держави чи місцевої влади. Отримані кошти будуть, у свою чергу, направлятися на придбання наступних кредитів, забезпечених заставою нерухомості.