

8.5. ОЦЕНКА ВОЗМОЖНОСТЕЙ ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ НА СОВРЕМЕННОМ РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Шуваров Р.А., аспирант ГОУ ВПО «Башкирская академия государственной службы и управления при Президенте РБ»

В статье рассматриваются перспективные направления развития инвестиционного процесса в жилищной сфере, определяются факторы и условия повышения инвестиционной активности с учетом накопленного мирового опыта и российской специфики функционирования инвестиционно-строительного комплекса и сложившихся экономико-социальных отношений на рынке жилой недвижимости.

Достижение стабильного экономического роста до сих пор остается одной из наиболее актуальных народно-хозяйственных проблем современной России. Мировой опыт свидетельствует, что важнейшим условием динамичного экономического развития является активизация инвестиционной деятельности в жилищной сфере и, прежде всего, в сфере жилищного строительства. Активизация жилищного инвестиционного процесса является одним из наиболее действенных механизмов ускорения дальнейших социально-экономических преобразований. В связи с наличием тесной взаимосвязи с реальным сектором экономики изменение параметров инвестиционной активности, спроса и предложения на рынке жилья вызывает цепную реакцию в других отраслях экономики (за счет развития реального сектора экономики – изменения объемов строительства нового жилья, производства стройматериалов, оборудования, и вовлечения финансового сектора в инвестиционную деятельность), что оказывает положительное влияние на состояние национальной экономики в целом.

С начала 1990-х годов в России происходит сложный и противоречивый процесс трансформации общественной системы, в рамках которого реализуются последовательные преобразования в жилищной сфере страны. Однако этот процесс, призванный в конечном итоге сформировать конкурентный рынок жилой недвижимости и жилищных услуг, обеспечить возможность гражданам приобретать качественное, комфортное и доступное жилье, сталкивается в своем развитии с множеством трудностей. В России сложился абсолютный дефицит жилья (или дефицит жилья первой степени, по Я.Корнаи [1]), поскольку сейчас на 1000 россиян приходится порядка 370 квартир. Низкие значения имеют и другие характеристики обеспеченности жильем:

- площадь жилищ, приходящаяся в среднем на одного жителя;
- объемы предоставляемого гражданам жилья;
- уровень благоустройства городских и сельских поселений.

Огромное количество граждан России живут в коммунальных квартирах и общежитиях, что говорит о низкой степени удовлетворения этой важнейшей общественной потребности и недостаточной эффективности функционирования рынка жилья. Кроме того, несовершенная в организационном отношении инфраструктура рынка, отсутствие должной специализации, универсализм, слабая профессиональная подготовка специалистов организаций, составляющих инфраструктуру рынка жилья, приводят к многочисленным отрицательным по-

следствиям при осуществлении на рынке сделок с недвижимостью.

На современном этапе развития инвестиционная деятельность в сфере жилой недвижимости может принимать различные формы, в том числе осуществляться путем прямого приобретения объекта недвижимости (прав на него) с целью последующего девелопмента либо путем покупки квартир и домов с целью их эксплуатации и получения нематериального, социального эффекта. Отличительной чертой инвестиционной деятельности в сфере недвижимости на современном этапе является высокая степень интеграции рынка жилья с кредитно-финансовым рынком в целом, что подтверждается широким распространением программ ипотечного кредитования и прочих инструментов финансового инвестирования.

Анализ многочисленных форм жилищного инвестирования, характерных для рынка жилой недвижимости на текущем этапе развития, позволил нам привести все их многообразие к девяти основным моделям, важнейшими характеристиками которых служат масштабы реализации данной формы инвестирования, существующие риски и источники инвестируемых ресурсов (табл. 1).

Несмотря на многочисленные меры, принимаемые органами государственной власти в целях регулирования инвестиционной деятельности в жилищной сфере, все же в течение последнего года на российском рынке жилой недвижимости появилось множество новых проблемных моментов, ставящих под сомнение возможность достижения декларируемой цели – создание рынка доступного жилья. В частности, о тревожных тенденциях свидетельствует изменение значения индикатора, наиболее показательного для оценки общего поведения рынка жилья в Российской Федерации – индекс цены на жилье HPI Russia-14. Индекс цены на жилье (HPI Russia 14 – Housing Price Index Russia), рублевый национальный индекс жилья в России, отражающий уровень цен на жилую недвижимость в 14 крупнейших городах Российской Федерации с населением более 1 миллиона человек, показывает, что рост цен за 12 месяцев 2006 года в этих городах составил 66,1%, а средняя стоимость квадратного метра достигла 79 633 рублей.

Исследование обстоятельств, лежащих в основе столь высоких темпов роста цен на жилую недвижимость в России, позволяет выделить несколько фундаментальных причин стремительного удорожания недвижимости в последнее время, среди которых особо следует отметить:

- наличие значительного, неудовлетворенного в течение предыдущих десятилетий спроса на жилища;
- изменение общественных представлений о комфортном жилье;
- развитие системы ипотечного жилищного кредитования;
- некоторый рост доходов населения;
- недостаточные объемы строительства и реконструкции.

Таким образом, на значительное повышение стоимости жилья в оказывают влияние значительный инвестиционный спрос в сочетании с сокращающимся предложением на рынке жилой недвижимости. Рост спроса, сочетающийся с воздействием «ипотечного рычага», приводит к увеличению «оборотов» рынка, исчезновению объектов из свободного предложения и дальнейшему повышению цен на жилье. Кроме того, при соблюдении условия сохранения положительного баланса внешней торговли – высоких мировых цен на основные

виды российского экспорта (энергоносители и металлы) или их дальнейшего роста, и некотором снижении объемов вывоза капитала из страны, с высокой степенью вероятности подъем конъюнктуры на российском рынке жилья будет сохраняться. Так как рынок недвижимости является составной частью рыночной системы, то на его функционирование влияет и будет влиять степень развитости и особенности состояния инвестиционного рынка, а также характеристики реального сектора экономики, в частности, рынка товаров и услуг.

Однако за периодом интенсивного роста цен мы далее прогнозируем некоторое замедление темпов роста цен на жилье в 2007-2009 годах, так как установившиеся в настоящий момент высокие цены привели к значительному снижению покупательной способности, что незамедлительно сказалось на замедлении темпов прироста инвестиционного спроса. Далее нами ожидается период некоторой стабилизации цен на жилье без их снижения, поскольку не ожидается существенного увеличения объемов строительства в ближайшее время. Установленные тенденции свидетельствуют об об-

ратном эффекте воздействия пакета законов по созданию рынка «доступного жилья» на первом этапе реализации приоритетного национального проекта, что является следствием его направленности в большей мере на расширение платежеспособного спроса, нежели на стимулирование жилищного строительства.

Проведенное теоретическое и прикладное исследование особенностей реализации инвестиционного процесса на рынке жилой недвижимости позволяет определить российский рынок жилья как достаточно развитый рынок, привлекательность инвестиционной деятельности на котором не вызывает сомнений. Инвесторы и все остальные участники инвестиционного процесса в современных российских социально-экономических условиях обеспечивают высокую доходность вкладываемого капитала. Более того, моделирование тенденций развития инвестиционного процесса на российском рынке жилья свидетельствует о переходе инвестиционного рынка на качественно новую ступень развития – на этап реорганизации (см. табл. 1).

Таблица 1

ОСНОВНЫЕ МОДЕЛИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ЖИЛЬЯ

Модель / Основные участники	Особенности модели
Приобретение жилья на рыночных условиях	
1. Приобретение жилья на вторичном рынке / Продавец, покупатель жилья	Количество сделок постоянно растет по мере развития рынка жилья. В целом рыночный оборот жилья может производиться различными способами: основаниями для перехода прав собственности служат купля-продажа, мена, дарение, договор пожизненного содержания (ренты), наследование и др. Большинство операций требуют значительных инвестиционных вложений. Часть инвестиционных ресурсов может быть получена с использованием залога
2. Участие в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости / Строительная компания, инвестор, дольщики – физические и юридические лица	Самая распространенная форма инвестирования в жилье физическими лицами, модель выгодна для застройщика, нашла широкое применение. Однако после принятия ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости...» №214-ФЗ от 30.12.2004 появилось множество схем «обхода» без оформления договора участия в долевом строительстве, право собственности у гражданина оформляется после завершения строительства. Часто встречающееся несоответствие строительной документации нормам ФЗ сдерживает развитие ипотеки первичного, строящегося жилья
3. Продажа первичного жилья в рассрочку / Строительная компания, гражданин	Право собственности переходит к покупателю после полной оплаты жилья и сдачи дома в эксплуатацию. Модель выгодна для застройщика, носит локальный характер. В сданных домах таким образом продаются наименее ликвидные квартиры
4. Накопительные программы жилищных кооперативов / Жилищный накопительный кооператив (небанковская организация), физические лица	Право собственности переходит к покупателю после полной оплаты жилья, модель выгодна для руководства кооператива, носит локальный характер, однако до сих пор отсутствует государственная поддержка жилищных накоплений. Кооперативы, созданные ранее 2005 года, должны привести свою деятельность в соответствие с ФЗ «О жилищных накопительных кооперативах» № 215-ФЗ от 30.12.2004 г.. Существует опасность построения кооперативов по пирамидальному принципу
5. Одноуровневая модель ипотеки / Банк, гражданин	По принципу кассы взаимопомощи, кредит в размере, равном сумме сбережений, момент приобретения жилья растянут во времени, модель не получила широкого распространения в России
6. Двухуровневая модель ипотеки / АИЖК, банк, заемщик, институциональные инвесторы вторичного рынка ипотечных ценных бумаг	Модель, получившая наиболее широкое распространение в России в 2003-2006 гг. Разработаны как собственные банковские программы, так и федеральная ипотечная программа с организацией вторичного рынка ипотечных ценных бумаг. Обеспечивается рефинансирование ипотечных займов и приток инвестиционных ресурсов на вторичном рынке
Схемы жилищного инвестирования с государственной поддержкой	
7. Муниципальные жилищные облигации / Органы власти муниципального образования, банки, население	Накопление оплаченных метров путем облигаций, нет возможности выбора квартиры. Участие в программе возможно лишь для определенных категорий граждан. Модель носит локальный характер и применяется все реже
8. Предоставление предприятиями своим сотрудникам займов на приобретение жилья / Предприятие (организация), сотрудник, банк	Займ без процентов или по льготным процентам, модель носит локальный характер, в последнее время чаще применяются схемы льготного ипотечного кредитования сотрудников с субсидированием части процентных выплат
9. Строительство и продажа жилья через некоммерческие организации в рассрочку / Фонд поддержки жилищного строительства, гражданин, муниципалитет	Фонд является застройщиком и продавцом одновременно, продажа жилья по такой схеме нашла распространение в некоторых регионах, выгодна гражданам вследствие фиксации в договоре цены на квартиру

Однако, несомненно, подъем конъюнктуры (основных элементов инвестиционного рынка – спроса, предложения, цены, уровня конкуренции), характерный для рынка недвижимости на современном этапе, связан с общим повышением деловой активности в экономике. Он проявляется в увеличении спроса на объекты инвестирования, росте цен на них, оживлении инвестиционного рынка, развитии конкуренции среди инвестиционных посредников, возрастании объемов реализации на инвестиционном рынке. Дальнейшее развитие рынка жилой недвижимости и инвестиционной активности на рынке будет определяться набором как внутренних, так и внешних по отношению к рынку факторов и условий. Тем не менее конъюнктурные тенденции во многом определяются совокупностью макроэкономических факторов, и нестабильность некоторых из них в последние два года вносит определенные тревожные нотки в прогнозирование развития жилищной сферы в нашей стране. Особую тревогу вызывает нестабильность финансового состояния компаний строительной индустрии, которой отводится ключевая роль в реализации приоритетного национального проекта и обеспечении расширения объектной базы рынка жилой недвижимости.

Так, данные Росстата свидетельствуют об ухудшении финансового положения строительных организаций, снижении среднемесячных темпов прироста в отрасли в 2004-2006 годах, сокращении объемов долевого инвестирования строительства. Несмотря на то, что точная оценка затруднена из-за непрозрачности финансовых потоков в жилищном строительстве, можно предположить, что снижение рентабельности строительных компаний связано с увеличением расходов на строительство, цен на стройматериалы, энергоносители и с изменением условий инвестирования проектов по жилищному строительству кредитными организациями. При этом, как показывает практика, застройщики нуждаются в привлечении дополнительных инвестиционных ресурсов уже на момент завершения строительства нулевого цикла. В случае, если тенденция сохранится и норма прибыли строительных компаний окажется соизмеримой со ставкой рефинансирования, возможен отток капитала из строительной отрасли. И пока участники рынка недвижимости не обеспечат себя надежными и эффективными инструментами долгосрочного инвестирования девелоперских проектов, достижение желаемых объемов жилищного строительства (в планах Госстроя – ежегодный ввод 80 млн. кв.м.) представляется невозможным.

В решении данной проблемы перспективным представляется использование нетрадиционного для нашей страны инструмента инвестирования строительства – механизма закрытых паевых фондов недвижимости, позволяющего организовать финансирование масштабных жилищных инвестиционных проектов. ПИФ способен аккумулировать инвестиционные ресурсы профессиональных участников финансового рынка и вкладывать их в заранее определенные проекты, в том числе в строительство массового жилья. Данный механизм позволит сгладить кассовые разрывы, увеличить объемы привлеченных средств и ускорить темпы строительства. В России паевые фонды недвижимости начали организовываться с 2003 года, с момента выпуска Федеральной комиссией по ценным бумагам положения «О составе структуры закрытых паевых фондов», и сейчас успешно функционирует уже более 50 подобных фондов недвижимости. Примечательно, что если пер-

вые ПИФы недвижимости были созданы девелоперами для привлечения инвестиционных ресурсов для реализации определенных проектов по строительству недвижимости, то позже ПИФы недвижимости стали создавать практически все крупные управляющие компании (УК), для которых инвестиции в недвижимость в период бурного роста цен на нее представлялись перспективным направлением диверсификации инвестиционного бизнеса и его развития.

Преимуществами участия в закрытом инвестиционном фонде недвижимости (в сравнении с вложениями напрямую в недвижимость) являются:

- во-первых, большая доступность этого инструмента, так как для покупки пая требуется меньше средств, чем для приобретения целой квартиры;
- во-вторых, меньший риск инвестиций вследствие диверсификации рисков. Так, если реализация одного строительного проекта окажется убыточной, на стоимости пая и конечной рентабельности инвестиций это отразится в меньшей степени, нежели в случае прямого инвестирования в недвижимость.

Однако нельзя отрицать и наличие серьезных рисков, связанных с деятельностью закрытых ПИФов недвижимости:

- во-первых, существует риск изменения конъюнктуры: если работа фондов в условиях постоянного роста цен на жилье, безусловно, была прибыльной, то при переходе рынка недвижимости в фазу стагнации прибыль от инвестирования в строительство и от операций на вторичном рынке жилья будет существенно ниже;
- во-вторых, конъюнктурный риск усугубляется спецификой российского рынка недвижимости, который функционирует на основе недостаточно проработанной нормативно-правовой базы и зачастую связан с криминальными структурами, что существенно затрудняет работу на нем институциональных инвесторов.

Часто строительные организации, выполняющие различные виды подрядных, строительно-монтажных или других работ, необоснованно завышают их стоимость либо не выполняют договорные условия. В-третьих, определенные сложности составляет «замкнутость» рынка недвижимости в крупных городах страны. Во многих регионах сложилась своеобразная система строительства, инвестирования, риэлтерского бизнеса, допуск в которую прочих инвесторов крайне затруднен. Такой достаточно крупный инвестор, как паевой фонд недвижимости, способен самым серьезным образом изменить «условия игры» на региональном рынке, чему все прочие участники закрытого на сегодня рынка жилищного строительства и недвижимости противостоят.

В этой связи с учетом изложенных рисков и преимуществ деятельности паевых инвестиционных фондов недвижимости перспективным представляется реализация механизма активизации инвестиционной деятельности на рынке жилья, связанного с созданием ПИФов для строительства конкретных жилых массивов. При этом в зависимости от масштаба деятельности фонд может инвестировать средства в строительство как одного дома, так и целого квартала или нескольких жилых микрорайонов. Особую роль в успешной реализации проектов по строительству жилья играет выбор надежного застройщика, способного обеспечить своевременное выполнение всех видов работ и уложиться в сметную стоимость проекта. Участие в специализированном фонде наиболее привлекательно и для частных инвесторов со средними доходами, при этом управляющая компания способна зарабатывать для них до-

ход как на строительстве жилых объектов, так и на сделках с уже готовой недвижимостью – покупках, продажах, сдаче в аренду. Иными словами, инвесторами в паевые фонды недвижимости могут стать граждане, в настоящее время осуществляющие на рынке жилья спекулятивные операции, инвестирующие средства с целью получения лишь материальной выгоды. Избыток подобных частных инвесторов на локальных рынках недвижимости препятствует удовлетворению общественной потребности в качественном жилище, вследствие формирования ажиотажного совокупного спроса на относительно ликвидные квартиры. В то же время участие в деятельности ПИФов недвижимости, приобретение их паев потенциально способно принести данной категории частных инвесторов даже больший доход вследствие диверсификации девелоперских рисков и рисков, связанных с ликвидностью объектов инвестирования.

Таким образом, экономический смысл формирования новых механизмов инвестирования на рынке жилья, связанных с функционированием ПИФов недвижимости, заключается в разделении и «разведении» частных инвесторов по «разные стороны баррикады». С одной стороны, средства частных инвесторов, имеющих целью получение материальной выгоды от деятельности на рынке жилья, вкладываются в производство дефицитнейшего на сегодняшний момент общественного блага (строительство жилья) и направляются на формирование совокупного предложения, а, с другой стороны, средства частных инвесторов, желающих приобрести жилье для удовлетворения личных потребностей «в крыше над головой», направляются на формирование совокупного инвестиционного спроса. Подобное разделение будет способствовать постепенному устранению конъюнктурных деформаций на рынке жилой недвижимости и формированию относительно устойчивого равновесия между инвестиционным спросом и предложением на данном рынке.

Еще одним важным компонентом механизма повышения инвестиционной активности на исследуемом рынке и формирования конкурентного рынка жилой недвижимости является обеспечение равного доступа застройщиков к земельным участкам. Замедленное развитие вводимой с 2005 года системы торгов на право аренды земельных участков на инвестиционных условиях препятствует формированию цивилизованного рынка девелоперских услуг. Тогда как в развитых странах девелопер занимается подготовкой инвестиционного проекта, привлекает подрядчиков, продает площади и лишь после этого передает инвестору выручку за вычетом вознаграждения (порядка 10% от оборота проекта). Успешное функционирование рынка девелоперских услуг станет возможным лишь после обеспечения прозрачности процедуры распределения земельных участков. Пока не созданы условия равного доступа застройщиков к земле, существенная активизация инвестиционной деятельности в строительном секторе и ускорение темпов жилищного строительства невозможны.

Несмотря на то, что недавно был изменен порядок предоставления земельных участков под застройку в муниципальных образованиях – теперь проводятся открытые торги взамен предоставления земли под застройку на условиях целевого назначения через инвестиционно-тендерные комиссии, полностью прозрачной данную процедуру назвать сложно. В настоящий момент в открытых аукционах участвует лишь около 15%

строительных компаний, в то время как остальные получают участки на нерыночных условиях, во внекурсной основе и не заинтересованы участвовать в торгах. Дополнительной гарантией устойчивости крупных строительных компаний является их широкий доступ к городскому заказу и площадкам под застройку в рамках реализации муниципальных программ.

Впрочем, не только доступ к административному ресурсу и контроль значительной доли рынка определяет устойчивость отдельных строительных компаний. Многие столичные строительные компании за последние годы преобразовались в современные вертикально-интегрированные холдинги, в состав которых входят подрядные и инвестиционные подразделения, цементные заводы, деревообрабатывающие предприятия, заводы металлоконструкций и ЖБИ, линии по производству бетона, щебня и других строительных материалов (например, «Интеко», «Стройтрансгаз», холдинг ПИК, «Мосинжстрой», «Mirax Group», «МИАН», «Сити-XXI век», «СУ-155», «Декра-Груп», «Терра», ПСФ «Крост», «Доминион М» и ряд других). Тенденция укрупнения, консолидации, начавшаяся в строительной индустрии столичных регионов, вероятнее всего, охватит в скором времени все российские регионы и окажет благоприятное влияние на ускорение темпов жилищного строительства и повышение конкурентоспособности отечественных строительных организаций в сравнении с зарубежными домостроительными концернами.

Однако в складывающейся ситуации поиск инвестиционных ресурсов на реализацию строительных проектов, модернизацию производств и экспансию в регионы становится для компаний, нацеленных на увеличение объемов производства, главной задачей. И для полнейшего обеспечения потребности в «длинных и дешевых» инвестиционных ресурсах, по нашему мнению, компаниям необходимо разрабатывать и внедрять новые схемы инвестирования крупных проектов жилищного строительства, в том числе связанных с созданием паевых инвестиционных фондов недвижимости и выпуском корпоративных облигаций.

Парадокс ситуации заключается в том, что по инвестиционной привлекательности строительство из-за высокой рентабельности и стабильного роста цен на недвижимость стоит на втором месте после рынка ценных бумаг и наравне с наиболее рентабельными видами торговли и промышленного производства. Это обусловлено не только прибыльностью самого строительства (до 40-60%, по некоторым оценкам), но и ростом цен на недвижимость на 20-30% в год (в 2006 году даже до 70%). Колебания в рентабельности инвестиционных операций на рынке недвижимости происходят только в одну сторону – увеличения. Однако при этом строительная отрасль испытывает дефицит долгосрочных инвестиционных вложений, так необходимых нацеленным на серьезное увеличение объемов строительства участникам рынка. Возможности банковского кредитования застройщиков ограничены:

- с одной стороны, далеко не все строительные организации соответствуют требованиям кредитных организаций к прозрачности акционерного капитала, бухгалтерской отчетности;
- с другой стороны, высокая цена кредитных ресурсов для строительных компаний приводит к тому, что застройщики пользуются банковскими кредитами преимущественно только на начальной стадии – при проектировании жилого дома и возведении фундамента.

Далее применяется долевой механизм инвестирования, доминирующий сегодня на рынке строительства жилой недвижимости. Однако серьезное, многократное увеличение объемов строительства требует масштабных инвестиционных вливаний.

По нашему мнению, решение данной проблемы возможно путем развития альтернативных источников инвестирования строительства по двум направлениям.

- Первое направление связано с перспективами использования ипотечных механизмов при инвестировании строительства жилья. Принципиальным недостатком функционирующей сегодня системы ипотечного жилищного инвестирования является ее направленность на кредитование покупки готового жилья. Подобная установка приводит к тому, что ипотечные инвестиционные ресурсы направляются в спекулятивный вторичный рынок и провоцируют дальнейший рост цен, вместо того, чтобы расширять платежеспособный спрос на первичное жилье и финансировать строительство. Вместе с тем те огромные возможности, которые демонстрируют сегодня участники ипотечного рынка в организации ипотечных программ, направленных на инвестирование приобретения жилья на вторичном рынке, могли бы с успехом применяться для инвестирования проектов жилищного строительства. Для этого требуется законодательная, организационная поддержка и стимулирование со стороны государства участников рынка ипотечного кредитования, разрабатывающих и внедряющих программы ипотечного инвестирования на первичном рынке недвижимости.
- Второе направление связано с активизацией участия в процессе инвестирования строительства институциональных инвесторов, причем первоочередную роль здесь играют пенсионные фонды, способные стать источником «длинных и дешевых» средств, необходимых и застройщикам, и участникам ипотечного рынка. Так как задачей НПФ является не столько приумножение средств, сколько сбережение их от инфляции в течение длительного срока, то для минимизации рисков при вложении пенсионных средств в строительство жилья целесообразно использование гарантий субъектов Федерации и (или) муниципальных органов. В последние два-три года количество отечественных пенсионных фондов и аккумулируемых ими капиталов стабильно растет, поэтому НПФ в перспективе могут стать серьезными институциональными инвесторами. Более того, как показывает, в частности, опыт пермского НПФ «Стратегия», пенсионный фонд способен эффективно осуществлять даже прямое инвестирование средств в недвижимость. При этом риски, связанные с перспективой незавершенного строительства, нивелируются данным фондом путем создания под его началом строительного холдинга, объединяющего заказчика, подрядчика, владельца строительной техники. Распоряжаясь «длинными» пенсионными деньгами, фонд имеет достаточно возможностей для финансовых маневров и максимизации прибыли, играя на уровне цен на жилье и стоимости инвестиционных ресурсов.

В перспективе и страховые компании также могут стать крупными институциональными инвесторами, если будут созданы соответствующие инструменты финансового инвестирования в жилищное строительство, позволяющие гарантировать своевременный возврат средств страхователей. По сути, для активизации деятельности институциональных инвесторов необходимо снизить риски вложений в строительство, порожденные не экономическими, а политическими и административными причинами.

Необходимо отметить также ряд направлений преобразований, не включенных в национальный проект «Доступное жилье – гражданам России», однако без реализации которых также затруднительно будет дос-

тижение установленных целевых ориентиров развития жилищной сферы, так как функционирование рынка жилья напрямую зависит от эффективной деятельности государственных и коммерческих организаций, составляющих инфраструктуру данного рынка.

Так, институциональное обеспечение государственной политики в сфере недвижимости предполагает создание «законодательной вертикали» (вертикальной структуры законодательной власти) и «исполнительной горизонтали» (распределение функций по регламентации процессов на рынке недвижимости между федеральными, региональными и муниципальными исполнителями). Следует законодательно закрепить две различные функции государства и органов местного самоуправления на рынке недвижимости:

- публично-правовую – как организаторов этого рынка;
- частноправовую – как собственников недвижимости, инвесторов, участников рынка.

Для этого необходимо:

- совершенствование системы государственного регулирования и стратегического планирования развития рынка недвижимости;
- совершенствование системы государственных и муниципальных учреждений, развивающих инфраструктуру рынка недвижимости;
- передача функций по регулированию деятельности профессиональных участников рынка недвижимости (риэлтеров, оценщиков, страховщиков) их профессиональным объединениям и ассоциациям;
- однако прежде всего следует нормативно закрепить эффективные механизмы минимизации и компенсации ущерба для участников рынка недвижимости в случае ненадлежащего выполнения риэлтерскими компаниями своих обязательств.

Необходимо совершенствование системы государственного учета объектов недвижимости, связанное с переходом от отраслевого (ведомственного) принципа учета к государственному (пообъектному учету). Современное развитие системы отстает от потребностей рынка недвижимости, что обусловлено в первую очередь отсутствием концептуальной базы развития данной системы. Противоречивым было и остается развитие системы государственного технического учета объектов недвижимости.

Кроме того, в течение всего постреформенного периода была утверждена (в том числе на уровне законов и иных нормативных правовых актов) и последовательно воплощалась в жизнь нерациональная политика жесткого разграничения и автономизации ведомств, ответственных за государственный учет земельных участков и государственный технический учет объектов градостроительной деятельности. Подобная политика сейчас привела к существенной бюрократизации инфраструктуры первичного рынка, что в немалой степени затрудняет реализацию массового жилищного строительства. Очевидно, что нет иного логически оправданного пути, как только объединить в рамках одной государственной структуры ныне разрозненные подсистемы кадастрового и технического учета и сформировать единый кадастр недвижимости.

Преобразования системы градорегулирования, происходившие в течение предшествующих десяти лет, при определенных позитивных сдвигах в значительной степени характеризовались отсутствием четко выраженной политики реформирования, разнонаправленностью и взаимной нейтрализацией разнообразных действий и мероприятий на федеральном, региональном и местном

уровнях. Однако система градорегулирования является слишком важным компонентом комплексного реформирования в сфере экономики в целом и недвижимости в частности, чтобы можно было игнорировать необходимость ее качественного преобразования. Существующая в большинстве регионов страны система градорегулирования и землепользования основана на усложненной административной процедуре получения земельных участков, неопределенных прав на участок до окончательного принятия всех решений, отсутствия конкурентных процедур предоставления прав на участки под застройку. Кроме того, сейчас разработка строительных норм и стандартов приобретает децентрализованный характер, возникают проблемы взаимосвязки нормативных документов, разделение их компетенции, порядок разработки и утверждения. Однако градостроительные проблемы пространственного развития РФ должны рассматриваться в тесной взаимосвязи с государственной (национальной) стратегией устойчивого развития страны, включая комплексное поэтапное решение социальных, экономических, экологических задач.

Таким образом, дальнейшее развитие инвестиционного процесса на рынке недвижимости связывается нами со следующими мерами:

- реализацией механизма активизации инвестиционной деятельности на рынке жилья, связанного с созданием ПИФов и перераспределением потока инвестиционных ресурсов со вторичного рынка на первичный с целью расширения объемов строительства жилой недвижимости;
- обеспечением прозрачности предоставления земельных участков, развитие системы земельных аукционов для обеспечения равного доступа застройщиков к распределению земельных участков для жилищного строительства;
- интенсивным развитием механизмов инвестирования строительства, альтернативных долевого участию, реализация новых схем жилищного инвестирования, в том числе связанных с созданием паевых инвестиционных фондов недвижимости и выпуском строительными компаниями корпоративных облигаций;
- разработкой и внедрением новых схем инвестирования строительных проектов на основе использования ипотечных ресурсов и средств институциональных инвесторов;
- государственным регулированием, стимулирование и поддержкой инвестиционной активности на рынке жилой недвижимости.

Своевременное выполнение изложенных мер будет способствовать решению задач активизации инвестиционной деятельности на рынке жилья, усилению конкуренции, увеличения объемов жилищного строительства, замедления роста цен и повышения доступности жилья для населения.

Литература

1. Валинурова Л.С. Эффективное управление инвестиционным процессом в современной экономике: монография. М., 2005.
2. Горемыкин В.А. Экономика недвижимости: Учебник. М., 2007.
3. Кирничный В.Ю. Формирование и развитие инвестиционного потенциала строительной организации : монография / Под ред. А.Ю. Егорова. М., 2005.
4. Назметдинова Л.Г., Шуваров Р.А. Перспективные направления развития инвестиционного процесса на российском рынке жилья: монография. М., 2007.
5. Самсонов А.Н. Особенности инвестиционного развития российских предприятий : монография. М., 2004.

Шуваров Рустем Айратович

РЕЦЕНЗИЯ

Настоящий этап развития российской экономики характеризуется началом роста инвестиционных вложений, активизацией инвестиционных процессов во всех отраслях народного хозяйства, в том числе в жилищной сфере. Если в дореформенный период российская система жилищного инвестирования заключалась в централизованном распределении бюджетных ресурсов для строительства государственного жилья и его бесплатном предоставлении гражданам, стоящим в очереди на улучшение жилищных условий, то в условиях перехода к рыночной системе хозяйствования в сфере жилищного инвестирования произошли значительные перемены. Изменилась структура вводимых в эксплуатацию жилых домов по формам собственности и источникам инвестирования, расширился круг инвесторов, вкладывающих финансовые ресурсы в объекты жилой недвижимости. Инвестиции предприятий и организаций всех форм собственности, частные инвестиции стали преобладать в структуре источников средств для строительства и приобретения жилья. Однако, вопрос удовлетворения инвестиционного спроса на рынке недвижимости остается нерешенным, что определяет актуальность и практическую значимость статьи Шуварова Р.А.

Анализ различных моделей инвестирования на рынке жилой недвижимости позволил автору определить перспективные направления развития инвестиционного процесса в жилищной сфере российской экономики. Учитывая накопленный мировой опыт, российскую специфику функционирования инвестиционно-строительного комплекса и сложившиеся экономико-социальные отношения на рынке жилой недвижимости, сформирована система факторов и условий повышения инвестиционной активности на исследуемом сегменте инвестиционного рынка. В целях повышения инвестиционной активности и увеличения объема инвестируемых в недвижимость средств предложено два направления развития альтернативных источников инвестирования: путем использования ипотечных механизмов при инвестировании строительства жилья и вовлечения в инвестиционный процесс институциональных инвесторов, способных стать источником «длинных и дешевых» средств, необходимых и застройщикам, и участникам ипотечного рынка.

Логичность изложения представленного материала, обоснованность выводов, их актуальность и практическая значимость позволяют рекомендовать представленную статью к изданию.

Мухамедьяров А.М., д.э.н., профессор, член-корр. АН республики Башкортостан

8.5. ESTIMATION OF POSSIBILITIES OF RISE OF INVESTMENT ACTIVITY IN THE MODERN RUSSIAN MARKET OF THE INHABITED REAL ESTATE

R.A. Shuvarov, the Post-graduate Student «Bashkir Academy of Public Service and Handle at the President of Republic Bashkir»

There were considered perspectives of investment development process in residential construction sphere, defined factors and conditions of rising investment activity and taking into account world experience and Russia's specific construction-investment complex functioning and formed socio-economic relations on the market of residential property.