

4. Сташкін Б. Норми права соціальногозабезпечення / Б. Сташкін // Право України. – 2002. – № 2. – С. 74-78.
5. Про державнусоціальнодопомогумалозабезпеченимсім'ям: затв. 1 червня 2000 р. № 1768 – Ш. // Від Верх. Ради України. – 2000. – № 35. – С. 662-665.
6. Трудове право України : підруч. / Н. Б. Болотіна, Т. М. Додіна та ін.; за ред.: Н. Б. Болотіної, Г. І. Чанишевої. – К. : Знання, 2000. – 563 с; Збірник нормативно-правових актів / упоряд.: П. А. Бущенко, І. А. Ветухова. – 2-е вид., випр. та доп. – Харків : Консул, 2002. – 464 с.

Кондрашова Г.П.

УДК 332.7/336.27

АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ИПОТЕКЕ СХЕМЫ ПОКУПКИ И ИНВЕСТИРОВАНИЯ В НЕДВИЖИМОСТЬ ЗА РУБЕЖОМ

Введение. В большинстве зарубежных стран широко развита система ипотечного кредитования, условия которого более либеральны, чем в Украине. Однако и такие, более мягкие, и поэтому более приемлемые для рядового потенциального покупателя жилья в кредит условия ипотеки устраивают не всякого реально существующего покупателя. Кто-то из покупателей, имеющий приличную сумму накопленных денежных средств, не хочет нести бремя выплаты суммы кредита и процентов по нему в течение длительного периода времени; у кого-то из покупателей жилья не хватает на его полную оплату небольшой суммы денежных средств и он не хочет связываться с кредитным учреждением и переплачивать за квартиру сверх ее рыночной стоимости; кто-то из покупателей жилья хочет и в состоянии быстро купить абсолютно новое жилье и так далее. Когда условия ипотечного жилищного кредитования не могут кредитными учреждениями быстро изменяться вслед за изменением потребностей потенциальных его покупателей, тогда появляются альтернативные ипотечному кредитованию, более оригинальные схемы покупки новой жилой недвижимости [1].

Цель исследования. Цель данной статьи состоит в изучении опыта покупки нового жилья за границей без привлечения механизма ипотечного жилищного кредитования и возможности его применения в Украине в условиях недоступности для рядовых граждан Украины жилищной ипотеки.

Основные результаты исследований. Как правило, все эти схемы покупки и инвестирования в жилую недвижимость касаются приобретения нового жилья.

Схема возвратного лизинга, или lease-back, является довольно распространенным инструментом инвестирования на рынках недвижимости многих европейских стран, США и Канады.

По данной схеме покупатель приобретает жилье и сразу после покупки передает его под управление продавца для последующей сдачи в аренду. Как правило, такого рода сделки производятся на рынке новостроек, когда продавцом выступает компания-девелопер. Покупатель приобретает недвижимость и передает ее в управление той же фирме, у которой ее приобрел. Покупатель подписывает с этой компанией договор аренды (управления), по которому покупателю гарантируется определенный ежегодный доход; за покупателем также сохраняется право использовать эту недвижимость в своих целях определенное количество недель в году. Что это дает покупателю? Во-первых, в отдельных случаях lease-back позволяет приобрести недвижимость, на которую не хватает собственных средств. По договоренности с девелопером покупатель вносит только часть средств за квартиру, а остальная сумма погашается за счет арендных платежей от сдачи жилья. Через несколько лет, когда стоимость квартиры уже покрыта полностью, покупатель становится ее полноправным собственником. После этого он может пользоваться жильем сам, либо начать получать доход от сдачи своего жилья в аренду. Во-вторых, если покупатель изначально оплатил квартиру полностью, то для него это хороший способ инвестирования в жилье, гарантирующий невысокий, но стабильный доход.

Возможные сроки для подобных договоров составляют, как правило, 9-11 лет, а гарантированная ежегодная доходность – 4 - 8% в год в зависимости от страны и типа недвижимости. Так, в США средняя доходность такой схемы приобретения нового жилья составляет 6% годовых, а сроки не простираются далее 10-11 лет. Во Франции весьма распространены и более длительные сроки возвратного лизинга, вплоть до 20 лет. Подобные схемы покупки и инвестирования в недвижимость используются во многих странах, однако наиболее применимы они в курортных зонах США, Франции, Великобритании, Испании, Италии и Швейцарии. Через такую систему зачастую решается проблема нехватки гостиничных мест. В этих странах также распространены более короткие схемы возвратного лизинга. Например, в штате Флорида, США, в ряде гостиничных комплексов предлагают гарантированную доходность в размере 10% в течение первых двух лет с последующим доверительным управлением, при котором до 33% ежемесячных доходов от сдачи в аренду недвижимости выплачиваются управляющей компании. Но при таких условиях прибыль на вложенные средства может быть даже выше, чем в случае с гарантированной доходностью.

Эксперты утверждают, что почти на любом европейском рынке можно купить недвижимость по схеме lease-back, но иногда для этого требуется очень хорошее знание рынка недвижимости. К примеру, на таком развивающемся рынке недвижимости, как Черногория, где ипотека только зарождается, девелоперы не имеют доступа к дешевому финансированию, и они предлагают следующую схему покупки жилья.

Компания гарантирует выдачу потенциальному покупателю недвижимости кредита под 7,5% годовых на срок до 30 лет на покупку квартиры, и эта же компания будет погашать этот кредит в течение 8 лет из

средств, которые девелопер получит от сдачи купленной в кредит квартиры. В течение этого срока покупатель может использовать свою недвижимость четыре недели в году.

Во Франции схема lease-back прижилась под покровительством властей и проходит отчасти в рамках государственной программы под названием Residence du Tourisme. Сущность ее заключается в том, что инвестор вкладывает деньги в определенные квартиры, коттеджи, виллы и обязуется в течение нескольких последующих лет сдавать свою собственность уполномоченным государством фирмам, специализирующимся на гостиничном бизнесе или сдаче жилой недвижимости в аренду туристам. За это инвестор освобождается от НДС. При этом фирма-партнер платит за него и все остальные налоги, а также покрывает текущие расходы на содержание квартиры, включая коммунальные платежи и замену мебели. Инвестор получает гарантированный чистый доход, растущий с учетом инфляции, и при этом может две недели в году пользоваться своей недвижимостью.

Период, на который недвижимость предстоит отдать в работу, чаще всего составляет 9 лет, но может быть продлен и до 20 лет.

Это выгодно как частным инвесторам, получающим гарантированный доход без каких-либо дополнительных хлопот со своей стороны, так и государству, обеспечивающему жильем поток туристов внутри своей страны. Именно поэтому в последние годы число сделок по объектам категории Residence du Tourisme постоянно растет.

Покупка жилья обычно предполагает, что покупатель приобретает целый объект: дом, квартиру или, если речь идет о крупных инвесторах, многоквартирное здание либо гостиницу. Однако с недавнего времени потенциальные покупатели получили возможность покупать на зарубежных рынках и **долю в объекте недвижимости**.

Такая схема называется **fractional ownership** и пока мало распространена даже на западном рынке недвижимости.

Fractional ownership – это покупка доли в доме, находящемся под управлением крупного гостиничного оператора. В частности, в Лондоне по такой схеме работает Marriott. Лондонский вариант сделки по схеме fractional ownership выглядит следующим образом. Покупатель платит определенную сумму денег и становится совладельцем одной из квартир в доме, расположенном в одном из наиболее престижных и дорогих районов Лондона.

Сумма взноса зависит от типа выбранной квартиры: в доме существует несколько вариантов квартир с разной площадью и планировкой. Так, чтобы стать совладельцем апартаментов с гостиной, спальней, ванной и даже маленькой кухней, покупатель платит 200 тысяч долларов США и подписывает контракт с оператором на 48 лет. С этого момента он получает право пользоваться квартирой в течение 35 дней в году. Остальное время эти объекты сдаются в управление Marriott, как обычные гостиничные номера класса люкс. Но для совладельца это не является проблемой, способной помешать воспользоваться своим правом. Просто перед тем, как ехать в Лондон, владелец этих апартаментов должен позвонить в Marriott и предупредить о своем приезде. Для него приготовят квартиру, а в аэропорту его будет ждать машина. Если случайно все апартаменты данной ценовой категории будут заняты, то совладельца fractional ownership посылает в более дорогом номере.

В пределах оговоренных 35 дней он может предоставить свое право пользования квартирой друзьям или родственникам, приезжающим в Лондон. Если квартира потребуется совладельцу на большее, чем прописано в договоре, количество дней, то он может снять ее за 102 фунта стерлингов в сутки – цена, за которую в Лондоне не поселишься ни в одной гостинице такого уровня, так как апартаменты в Marriott сдаются за 700 фунтов стерлингов в сутки. Если в какой-то год апартаменты совладельцу не понадобятся, он может их сдать на те же 35 дней и получить 50% полученной за это время прибыли.

Все квартиры в доме полностью меблированы и обеспечены всем необходимым для жизни. Отделка и дизайн выполнены на элитном уровне. Кроме того, становясь совладельцем подобного жилья, покупатель получает все же не гостиничный номер, а практически полноценную квартиру. Здесь потенциальный владелец этой недвижимости при желании может принимать гостей, проводить деловые встречи, переговоры. Правда, есть еще и годовая плата за обслуживание жилья в течение этих 35 дней в году, составляющая 5 тысяч долларов США.

Подобный вариант покупки жилья вряд ли подойдет тому, кто планирует постоянно жить в Англии, но удобен тем людям, которым часто приходится бывать здесь в командировках. Люди, часто приезжая в один и тот же город, устают от гостиниц. Кроме того, проживая в отеле, человек часто вынужден проводить деловые встречи в холлах тех же отелей, в кафе, в проходных местах отелей, а это – не слишком удобно. И при этом покупать отдельную квартиру или дом, если человек не планирует сделать Лондон постоянным местом жительства, нецелесообразно. По делам бизнеса многие вынуждены ездить то в Лондон, то в Нью-Йорк, то в Париж. Так как же в этом случае быть? Везде покупать по квартире? Выйдет слишком дорого, но ведь не у каждого есть такие деньги. А если воспользоваться системой fractional ownership, то человек сравнительно недорого обеспечит себе комфортное проживание во время деловых поездок во всех трех столицах.

Совладельцу подобной квартиры не надо беспокоиться об ее обслуживании и охране, о том, чтобы вызывать домработницу накануне приезда, или о том, где найти сантехника. Все эти хлопоты ложатся на управляющего. Разумеется, система fractional ownership доступна по цене не каждому, но количество людей, кто может позволить ее себе, куда больше, чем число тех, кто способен купить в Англии собственное жилье [1]. Поэтому спрос на такую услугу, как fractional ownership, при покупке жилья остается стабильно высоким.

Покупка жилья в рассрочку [2]. Сегодня многие зарубежные застройщики для покупки жилья предлагают воспользоваться рассрочкой. С одной стороны, это удобно: не нужно собирать большое количество документов. Максимум, что может потребоваться от потенциального покупателя – это документальное подтверждение своего дохода. При этом жилье обойдется дешевле, чем в кредит. С другой стороны, рассрочка, как правило, предоставляется на ограниченный период времени (редко более, чем на три года, как, например, в Болгарии). Это значит, что ежемесячно покупателю недвижимости придется платить довольно ощутимую сумму денежных средств в качестве рассроченного платежа. Это неблагоприятно отразится на текущем состоянии бюджета покупателя жилья, так как в значительной мере увеличит нагрузку на него. Кроме того, при ипотеке покупатель может компенсировать выплаты банку (тело кредита и проценты по нему) доходами от сдачи покупаемой в кредит недвижимости в аренду. Покупая жилье в рассрочку, возможность распоряжаться жильем по собственному усмотрению покупатель получает после того, как выплатит львиную долю долга.

В Болгарии развитая система рассрочек практически подменила при покупке жилья ипотечные программы. Стандартная схема жилищных рассрочек такова: 10% от стоимости покупаемого жилья – первоначальный взнос, 30% стоимости покупаемого жилья выплачиваются в течение 9 месяцев, выплату оставшихся 60% стоимости покупаемого жилья можно растянуть на 5-10 лет. Если покупатель жилья готов полностью расплатиться с застройщиком в течение года, то никаких процентов по рассрочке ему платить не придется. При более длительном периоде погашения долга в рассрочку на остаток задолженности покупателя в пользу продавца недвижимости начисляется от 5 до 10% годовых. После того, как покупатель выплатит 40% стоимости покупаемой недвижимости, покупатель имеет право проживать в ней или сдавать ее в аренду. Полностью же она переходит в собственность покупателя только после окончательного расчета с продавцом.

Спрос на покупку нового жилья в рассрочку за границей остается доста-точно высоким. Это связано с тем, что, несмотря на более высокие процентные ставки по рассрочке по сравнению с процентными ставками по ипотечным жилищным кредитам за границей, она дает возможность быстрее, чем ипотечный кредит, приобрести новое жилье.

На Западе и даже в некоторых странах СНГ жилищная недвижимость строится с помощью **проектного финансирования**. В Украине проектным финансированием в чистом виде занимаются лишь некоторые банки. При этом они предпочитают проекты, связанные со строительством коммерческой недвижимости, поскольку площади в торгово-развлекательных центрах можно сдавать в аренду еще на этапе строительства. В случае с жилыми комплексами все иначе. Кредиторы в данном случае обычно выступают совладельцами компаний, на чьем балансе находится строящийся объект недвижимости.

Проектное финансирование – это перспективное направление для финансирования девелопмента любых объектов недвижимости, в том числе и жилых домов. Застройщику выгоднее продавать квартиры в готовом доме, поскольку цена квадратного метра в готовом доме выше, чем на этапе строительства этого дома. Эта разница в ценах с избытком покрывает банковский процент [3].

Выводы. Анализ существующих за рубежом схем покупки нового жилья дает возможность изучить этот положительный опыт финансирования строительства нового жилья Украиной, внедрить этот опыт покупки нового жилья в практику Украины, скорректировав его предварительно на специфические экономические и правовые аспекты функционирования Украины (это, прежде, всего коррумпированность чиновников всех уровней, практическое бездействие судебных органов в деле экономических преступлений и т.д.).

Это позволит использовать зарубежный опыт финансирования строительства нового жилья в Украине, сделав его менее рискованным для потенциального украинского покупателя.

Источники и литература:

1. Оригинальные способы кредитования ипотеки за рубежом. Статьи, 2011 г. : [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.prostobank.ua/zhile_v_kredit/stati/originalnye_sposoby_kreditovaniya_ip...
2. Ипотека без границ: в какой стране выгоднее всего украинцу приобрести недвижимость. Статьи, 2011 г. : [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.prostobank.ua/zhile_v_kredit/stati/ipoteka_bez_granits_v_kakoy_strane_v...
3. Задерей Н. Финансирование строительства: украинские реалии. Статьи. 2011 г. : [Электронный ресурс] / Н. Задерей. – Режим доступа : http://www.prostobank.ua/zhile_v_kredit/stati/finansirovanie_stroitelstva_ukrainskie