8.7. ЛОГИСТИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ИНТЕГРАЦИИ ФИНАНСОВЫХ ПОТОКОВ НА РЫНКЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Парфёнов А.В., д.э.н., профессор, кафедра логистики и торговой политики;
Пасяда И.Н., аспирант, кафедра логистики и торговой политики

Санкт-Петербургский государственный экономический университет, г. Санкт-Петербург

Перейти на ГЛАВНОЕ МЕНЮ

В статье раскрывается сущность логистического подхода к интеграции финансовых потоков на рынке жилой недвижимости. Определяются особенности инвестиционной логистики строительных компаний и финансовой логистики домашних хозяйств. Характеризуются источники финансирования строительного производства в условиях экономических санкций. Обосновываются критерии выбора схем оплаты объектов жилой недвижимости для домашних хозяйств: ипотеку, рассрочку, стопроцентную оплату или лизинг жилья.

Экономические, а как следствие, и финансовые санкции со стороны большинства западных стран, применение которых по отношению к Российской Федерации началось весной 2014 г., совпавшие по времени с резким снижением цен на основные товары российского экспорта, в значительной степени изменили ситуацию в сфере строительства и коммерческого оборота объектов жилой недвижимости. Негативное влияние финансовых ограничений проявилось прежде всего в повышении стоимости заемных финансовых ресурсов как для отечественных строительных компаний, так и для домашних хозяйств, увеличении себестоимости строительства (по некоторым данным [7, с. 90], себестоимость строительства в рублях поднялась примерно на 15% при подорожании некоторых импортных материалов и технологий на 50%), а также в снижении платежной способности большей части российского населения. В этих условиях усиливается объективная необходимость применения инструментария логистики для управления инвестиционными и другими финансовыми потоками на рынке жилой недвижимости.

Экономическая сущность инвестиционной логистики строительных компаний (или логистики инвестиционных процессов [6, с. 95]) на рынке жилой недвижимости заключается в определении и использовании эффективных финансовых инструментов, с одной стороны, способствующих привлечению достаточных для реализации строительных проектов инвестиций, с другой стороны, стимулирующих спрос на объекты жилой недвижимости со стороны их основных покупателей – домашних хозяйств.

В настоящее время в нашей стране могут использоваться несколько источников для финансирования строительных проектов на рынке жилой недвижимости:

- собственные финансовые ресурсы строительных компаний;
- банковские кредиты (прямое кредитование и проектное финансирование);
- денежные средства участников долевого строительства (так называемых дольщиков);
- публичные заимствования на финансовом рынке (в том числе через закрытые паевые инвестиционные фонды);
- бартерные схемы с поставщиками материальных ресурсов и / или с субподрядчиками;
- лизинг жилья.

Особое место в проектах комплексного освоения территорий занимают целевые бюджетные субсидии, выделяемые для оплаты строительства объектов социальной инфраструктуры в жилых комплексах.

Так, правительство Ленинградской области в 2013 г. для решения проблемы обеспечения региона социальными объектами запустило программу «Социальные объекты в обмен на налоги», предполагающую финансирование строительства детских садов, школ и поликлиник застройщиками с последующим выкупом этих объектов правительством Ленинградской области за сумму, установленную Министерством промышленности и торговли РФ (Минпромторг РФ), но не превышающую 70% объема налоговых поступлений застройщика в областной бюджет. В 2015 г. по программе «Социальные объекты в обмен на налоги» было построено и выкуплено пять детских садов [1, с. 16].

Как показывает практический опыт, основными источниками финансирования строительства объектов жилой недвижимости в настоящее время являются собственные финансовые ресурсы строительных компаний, банковские кредиты и денежные средства дольщиков. По некоторым данным, доли между источниками финансирования распределяются следующим образом: на собственные средства строительных компаний приходится 15-20% от капитала проекта, средства дольщиков составляют от 20% до 80%, доля банков доходит до 80% [5, с. 14]. При этом для коммерческих банков наименее рискованной считается проектно-залоговая схема финансирования, при которой кредит имеет целевое использование, источники его погашения обусловлены реализацией конкретного строительного проекта, а в качестве залога могут выступать другие объекты недвижимости, земельный участок, на котором планируется строительство, и другие активы строительной компании.

В современных условиях наиболее востребованной схемой финансирования строительства объектов жилой недвижимости считается привлечение денежных средств дольщиков: ее выбирают застройщики как минимум в двух третях проектов.

При этом реализация данной схемы может осуществляться двумя основными способами:

- путем создания жилищно-строительных кооперативов и заключения договоров паевого взноса;
- путем заключения договоров долевого участия в соответствии с Федеральным законом «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты РФ» от 30 декабря 2004 г. №214-ФЗ.

При использовании подобных схем коллективного инвестирования в жилищное строительство значительно проще, чем при проектном финансировании,

получить и банковский кредит для увеличения оборотных средств строительной компании.

В свою очередь домашние хозяйства могут выбрать одну из предлагаемых на рынке схем оплаты объектов жилой недвижимости: ипотеку, рассрочку, полную (стопроцентную) оплату или лизинг жилья. Выбор наиболее эффективной схемы зависит от типа недвижимости, стадии строительства, финансовых возможностей покупателей, наличия скидок на жилье и / или его инвестиционной привлекательности. По своей сути, выбор схемы оплаты конкретного объекта жилой недвижимости является важнейшим элементом финансовой логистики домашних хозяйств. По данным специализированного приложения к газете «Коммерсантъ» «Недвижимость», на начальной стадии строительства, при самых низких ценах продаж, полная оплата достигает 40% сделок, рассрочка составляет 15-20%, остальные 40% приходится на ипотеку. По мере продвижения строительства конкретного объекта недвижимости и роста цен на жилье эти пропорции изменяются: стопроцентная оплата – 15%, рассрочка – 30%, ипотека – 55% [4, с. 52]. При этом необходимо учитывать, что при стопроцентной оплате и ипотеке покупатель имеет возможность получить значительную скидку от застройщика – до 20% от полной стоимости жилья, однако при ипотечной схеме он должен уплачивать банку проценты за использование заемных средств. В свою очередь при рассрочке скидки на покупку объектов жилой недвижимости предоставляются строительной компанией в минимальном размере либо вообще отсутствуют.

В условиях финансовых ограничений девелоперы разрабатывают инновационные схемы привлечения денежных средств инвесторов для строительства объектов жилой недвижимости. Так, например, Санкт-Петербургская строительная компания «Legenda» предлагает потенциальным дольщикам гарантированную доходность при приобретении квартиры в жилищных проектах, находящихся на нулевой стадии строительства. В стандартном договоре об участии в долевом строительстве предусмотрено условие обратного выкупа объекта недвижимости с доходностью 15% годовых перед сдачей жилого дома приемной комиссии. Учитывая, что в среднем строительный цикл жилья составляет около трех лет, потенциальный дольщик может увеличить свои денежные средства на 45%. В свою очередь эти условия финансирования выгодны и для строительных компаний, поскольку сегодня средняя ставка банковского кредита для застройщиков начинается от 16% годовых [2, с. 12].

В целях поддержки предприятий строительной отрасли, российских граждан, приобретающих жилые помещения на первичном рынке жилья, и рынка ипотечного кредитования была разработана и введена в действие с 1 марта 2015 г. государственная ипотечная программа, позволяющая приобретать объекты жилой недвижимости в новостройках по ставке не выше 12% годовых. При этом недополученный доход (разница между ключевой ставкой Центрального банка РФ, ЦБ РФ, – сейчас 11%, увеличенной на 3,5 процентных пункта, и максимально возможной ставкой по ипотеке – 12%) банкам возмещается из государственных средств. На начальном этапе предполагаемый срок окончания программы был установлен 1 марта 2016 г., но затем действие программы государственного субсидирования ипотеки было продлено до 1 января 2017 г. с небольшим изменением ее условий (снижено возмещение банкам недополученного дохода до 2,5 процентных пункта).

Альтернативной по отношению к ипотеке схемой приобретения жилья в рассрочку является лизинг объектов жилой недвижимости. В соответствии с Федеральным законом «О финансовой аренде (лизинге)» от 29 октября 1998 г. №164-ФЗ (в ред. от 31 декабря 2014 г.) предметом лизинга могут быть любые непотребляемые вещи, в том числе предприятия и другие имущественные комплексы, здания, сооружения, оборудование, транспортные средства и другое движимое и недвижимое имущество.

При этом предметом лизинга не могут быть земельные участки и другие природные объекты, что в значительной степени ограничивает возможности его использования на отечественном рынке загородной недвижимости.

По экономическому содержанию лизинг, как и ипотека, является долгосрочным кредитованием покупки жилья под залог имущества. Однако в отличие от ипотеки, покупатель объекта жилой недвижимости становится его собственником лишь после выплаты всех лизинговых платежей. Кроме того, на рынке жилой недвижимости лизинг может рассматриваться и как аренда жилья с правом его дальнейшего выкупа.

В схематичном виде лизинг жилья предполагает следующую последовательность действий: потенциальный покупатель выбирает объект жилой недвижимости и обращается к его продавцу с предложением о заключении лизинговой сделки. В случае согласия собственника жилья покупателя направляют в лизинговую компанию, с которой сотрудничает продавец.

После согласования всех существенных условий заключается трехсторонний договор (продавец – лизинговая компания – покупатель), и лизинговая компания приобретает выбранное покупателем жилье у продавца по договору купли-продажи. После заключения трехстороннего договора покупатель вправе жить в выбранном объекте недвижимости, уплачивая предусмотренные договором лизинга платежи. По окончании выплаты лизинговых платежей покупатель приобретает право собственности на жилье, если это указано в договоре лизинга.

К числу основных преимуществ использования лизинговой схемы на рынке жилой недвижимости можно отнести:

- минимальный первоначальный взнос на приобретение жилья потенциальным покупателем – около 10%;
- отсутствие требований по залогу и поручительству;
- большая по сравнению с коммерческими банками оперативность предоставления финансирования лизинговой компанией;
- приобрести жилье в лизинг могут лица, не имеющие возможности официально подтвердить свой доход, либо с плохой кредитной историей.

В то же время лизинговая схема имеет и ряд недостатков для потенциальных покупателей жилья [3, с. 16]:

- лизингополучатель объекта жилой недвижимости не является его собственником, что создает сложности с регистрацией по месту жительства;
- лизингополучатель несет повышенные риски, связанные с изменением ситуации в экономике (например, риски уменьшения финансовой устойчивости лизингодателя);
- лизингополучатель уплачивает более высокие проценты за пользование заемными средствами (на 1,5-2% больше по сравнению с ипотекой);
- в случае серьезных нарушений графика платежей лизингополучатель будет вынужден освободить арендуемую жилплощадь.

Учитывая все вышеизложенное, можно прийти к выводу, что в современных условиях повышение эффективности управления финансовыми потоками на рынке жилой недвижимости может быть достигнуто на основе интеграции технологий инвестиционной логистики строительных компаний и финансовой логистики домашних хозяйств.

Литература

1. Большакова Е. Налог на будущее [Текст] / Е. Большакова // Ленинградская область : тематическое приложение «Коммерсантъ». – 2016. – №35. – С. 16.
2. Волков Н. Дольщикам назвали цену их денег [Текст] / Н. Волков // Коммерсантъ. – 2015. – №125. – С. 12.
3. Грибанов В. Лизинг как альтернатива [Текст] / В. Грибанов // Коммерсант Business Guide : тематическое приложение к газете «Коммерсантъ». – 2015. – №175. – С. 16.
4. Иванова Ф. Три кита строительного рынка [Текст] / Ф. Иванова // Недвижимость : тематическое приложение к газете «Коммерсантъ». – 2014. – №66. – С. 51, 52.
5. Кожин Д. Проектное финансирование бьется за чистоту рынка [Текст] / Д. Кожин // Дом : тематическое приложение к газете «Коммерсантъ». – 2014. – №22. – С. 14, 16.
6. Парфенов А.В. Логистика инвестиционных процессов на рынке жилой недвижимости [Текст] / А.В. Парфенов, И.Н. Пасяда // Синергизм логистических стратегий : матлы II междунар. науч.-практ. конф., 10 дек. 2015 г. – СПб. : Изд-во СПбГЭУ, 2016. – С. 95-99.
7. Школьник Е. В поисках нестандартных решений [Текст] / Е. Школьник // Коммерсантъ Business guide : тематическое приложение к газете «Коммерсантъ». – 2015. – №105. – С. 90.

Ключевые слова

Логистический подход; финансовые потоки; жилая недвижимость; источники финансирования; схемы оплаты жилья; ипотека; лизинг жилья.

Парфёнов Александр Викторович

Пасяда Иван Николаевич

РЕЦЕНЗИЯ

Научная статья Парфенова Александра Викторовича и Пасяды Ивана Николаевича на тему «Логистический подход к интеграции финансовых потоков на рынке жилой недвижимости» подготовлена на кафедре логистики и торговой политики Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Санкт-Петербургский государственный университет экономики» как результат научного исследования современных подходов к привлечению инвестиций в сферу жилищного строительства и стимулированию спроса потенциальных покупателей жилья. Актуальность темы статьи обусловливается наличием финансовых ограничений на отечественном рынке строительного производства и коммерческого оборота объектов жилой недвижимости и, как следствие, необходимостью использования инструментария логистики для управления его финансовыми потоками.

Статья обладает научной новизной, которая заключается в обосновании и развитии научно-практических подходов к повышению эффективности управления финансовыми потоками на рынке жилой недвижимости на основе интеграции технологий инвестиционной логистики строительных компаний и финансовой логистики домашних хозяйств. Практически значимыми являются рекомендации авторов статьи по критериальной оценке и выбору схемы оплаты жилья – рассрочки, полной (стопроцентной) оплаты, ипотеки или лизинга жилья. Доказательность научных и практических результатов, содержащихся в статье, определяется комплексной логикой изложения ее основных положений и научной преемственностью.

На основании всего вышеизложенного считаю, что рецензируемая научная статья Парфёнова А.В. и Пасяды И.Н. на тему «Логистический подход к интеграции финансовых потоков на рынке жилой недвижимости» может быть рекомендована к публикации в журнале «Аудит и финансовый анализ».

Уваров С.А., д.э.н., профессор, заведующий кафедрой торгового дела и товароведения Санкт-Петербургского государственного экономического университета, г. Санкт-Петербург.

Перейти на ГЛАВНОЕ МЕНЮ