ИССЛЕДОВАНИЕ

Рожков В.Л.[1]

[1] *Казанский государственный архитектурно-строительный университет*

Долевое участие в строительстве: проблемы и перспективы

АННОТАЦИЯ:
В статье рассматривается сложившаяся ситуация на рынке долевого строительства. Возможность приобретения жилья на этапе строительства обеспечивает покупателям значительную экономию, что существенно повышает общую доступность жилья. Данный факт является движущей силой, объясняющей высокий инвестиционный спрос на первичном рынке жилья. По итогам проведенного исследования выявлены действующие формы взаимоотношений между покупателями и застройщиками на этапе строительства. Представлена эволюция этих взаимоотношений, проявляющееся во всё большей цивилизованности и профессионализме сторон. Результаты исследования будут полезны для всех участников рынка жилой недвижимости.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: *долевое строительство, дольщики, жилищное строительство, рынок жилой недвижимости, инвестирование строительства*

JEL: *E22, L74, R30*

ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ:
Рожков, В.Л. (2015). Долевое участие в строительстве: проблемы и перспективы. *Российское предпринимательство, 16*(19), 3175-3184. doi: 10.18334/rp.16.19.1970

Рожков Вадим Львович, канд. экон. наук, ст. преподаватель кафедры экспертизы и управления недвижимостью, Казанский государственный архитектурно-строительный университет (dkmf@mail.ru)

ПОСТУПИЛО В РЕДАКЦИЮ: 07.09.2015 / ОПУБЛИКОВАНО: 16.10.2015

ОТКРЫТЫЙ ДОСТУП: http://dx.doi.org/10.18334/rp.16.19.1970

(с) Рожков В.Л. / Публикация: ООО Издательство "Креативная экономика"

Статья распространяется по лицензии Creative Commons CC BY-NC-ND (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/)

ЯЗЫК ПУБЛИКАЦИИ: русский

Введение

Деловая активность на рынке жилищного строительства во многом зависит от финансовой конъюнктуры. В целом, практика экономических отношений насчитывает немало инвестиционных инструментов. Вместе с этим недолгая история развития современной России выработала лишь единицы вариантов развития в данном вопросе. Из возможного разнообразия в стране активно используются государственные целевые программы, долевое строительство и ипотечное кредитование *(Коростелева, 2011)*.

С одной стороны, указанные инструменты объективно являются популярными, как у населения, так и у профессиональных участников рынка. С другой стороны, таковыми их сделала государственная жилищная политика.

Кризисные ситуации 2008–2009 и первой половины 2015 годов показали, что узость в выборе стратегии жилищной политики оборачивается в молниеносном сворачивании рыночных инструментов инвестирования жилищного строительства и полной зависимости от финансового участия бюджета.

Приход к настоящему времени очередного витка экономической нестабильности на финансовых и сырьевых рынках заставляют вновь и вновь вернуться к рассмотрению путей регулирования рынка жилой недвижимости.

В связи с этим в исследовании нами была поставлена цель и получены ответы на следующие вопросы: какова ситуация на рынке долевого строительства и какие виды взаимоотношений складываются между его участниками в современных условиях; когда конъюнктура финансовых рынков негативно сказывается на жилищном строительстве.

Предпосылки появления долевого участия в строительстве

Возникновение долевого участия в строительстве жилья массово началось после ликвидации советской системы государственного обеспечения жильем. Огромный неудовлетворенный спрос, многолетние очереди на муниципальные квартиры и нехватка нового строительства привели к тому, что застройщики стали активно предлагать гражданам еще на этапе строительства профинансировать строительство их жилья, тем самым несколько снизив стоимость приобретения и, самое главное, предоставив доступ к решению жилищной проблемы *(Сиразетдинов, 2011)*.

При этом стоимость квартиры по долевому строительству изначально будет гораздо ниже рыночных цен на вторичном рынке *(Власов, 2014b)*. Это объясняется наличием рисков. Необходимо учитывать и тот факт, что такой вид сотрудничества позволяет получить собственное жилье только через определенный срок, который может растянуться по непредвиденным обстоятельствам.

Следует отметить, что долевое строительство в России имеет и немало рисков. На протяжении последних лет были введены законодательные акты, которые направлены на максимальную защиту интересов инвесторов, однако они, тем не менее, не могут решить всех проблем, которые, возможно, возникнут в ходе такого сотрудничества. Так, например, застройщик в процессе строительства может обанкротиться или проводить те или иные мошеннические операции. В данном случае избежать подобных неприятностей может внимательный выбор застройщика, который должен основываться на критериях надежности и безупречной репутации *(Орлов, Гареев, 2010)*.

Эволюция жилищного законодательства

С целью снижения рисков для граждан в Российской Федерации был разработан и принят федеральный закон от 30 декабря 2004 года № 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации». В связи с тем, что целью исследования явилось описание лишь экономической стороны рассматриваемых процессов, нами были оставлены без внимания юридические тонкости действующего законодательства.

Принятие закона о долевом участии отразило много новейших шагов в области регулирования отношений на рынке жилищного строительства, что, безусловно, положительно сказалось на повышении цивилизованности развития. Среди важнейших основных моментов – необходимость наличия исходно-разрешительной документации до начала старта строительства и продаж квартир. В частности, застройщик должен был обладать зарегистрированными в установленном законодательстве порядке правами на земельный участок, проектно-сметной документацией и разрешением на строительство. А сам договор долевого участия в строительстве должен был пройти регистрацию в органах регистрации недвижимости и сделок с ней, чтобы исключить риски двойных продаж одной и той же квартиры *(Белобабченко, 2011)*.

Вместе с этим положения закона о долевом участии не предусматривали прямого запрета на использование других схем организации жилищного строительства. И только позднее, в 2010 году, были приняты поправки, которые предписывали на рынке многоквартирного жилищного строительства действовать только в рамках действующего законодательства. А это – необходимость заключения договоров долевого участия или членство в жилищно-строительном кооперативе. За деятельность по организации жилищного строительства и привлечению средств граждан другими вариантами предусматривается административное наказание.

Вместе с этим для застройщиков сохраняется еще одна возможность для организации строительства – это формирование жилищно-строительного кооператива (ЖСК) *(Лебедев, 2008)*. Его юридическая конструкция очень привлекательна и некоторые застройщики пользуются этим, однако есть и свои ограничения. В связи с тем, что ЖСК – это крупная и достаточно самостоятельная область для исследований, в данной статье нами их деятельность не затрагивается.

Несмотря на наличие законодательного регулирования, по-прежнему сохраняются риски при заключении договоров долевого участия:

1. Невыполнение условий по срокам завершения строительства и сдачи дома в эксплуатацию (Полторак, 2012). Это может быть связано с тем, что:

– застройщик не имеет источников финансирования в достаточном количестве для завершения работ по строительству дома и благоустройству прилегающей территории;

– нецелевое использование денежных средств дольщиков, когда полученные деньги направляются на строительство других объектов;

– подрядчики не выполняют своих обязательств, приходится расторгать договоры с ними, а на поиски новых подрядчиков уходит время;

– подрядчики не выполняют своих обязательств вследствие того, что застройщик с ними рассчитался квартирами, а подрядчик не может продать квартиры из-за общего снижения количества продаж на рынке. Данная практика, к сожалению, является довольно распространенным явлением.

2. Непредусмотренная договором доплата. Предложения по доплате, не предусмотренной условиями договора, встречаются редко. Основные проблемы, связанные с доплатами, возникают в связи с тем, что в договоре не прописано, что входит в цену квадратного метра. И

застройщики требуют доплату за работы, которые нельзя назвать строительством дома.

3. Непривлекательность расторжения договора. Как правило, при расторжении договора по инициативе дольщика (хотя первопричиной этого процесса может быть невыполнение условий договора со стороны застройщика) ему, кроме уплаченной стоимости, лишь в некоторых случаях возвращается сумма компенсации, размеры которой определенно меньше той суммы, на которую выросла недвижимость за период дольщика правообладателем строящегося жилья. Застройщику выгодно вернуть обратно обесценившиеся денежные средства (которыми он практически беспроцентно подкредитовался) и реализовать квартиру другому дольщику. Таким образом, при предъявлении дольщиком застройщику претензий относительно качества, сроков и цены жилья у последних стойкое желание разорвать отношения. Отметим, что такие ситуации могут случиться только при стабильности на рынке недвижимости, в застойное время, разумеется, ни одна из сторон не торопится расторгнуть договорные отношения.

На сегодняшний день, проанализировав рынок недвижимости Республики Татарстан, можно сделать вывод, что самой распространённой формой приобретения жилья является участие в долевом строительстве. Согласно данным Росреестра Республики Татарстан, отмечается значительный рост количества зарегистрированных договоров долевого участия. За 2014 год зарегистрировано более 17 тысяч договоров долевого участия, и рост здесь составляет 45%.

Несмотря на позитивные результаты 2014 года, на рынке первичного жилищного строительства по-прежнему остаются те, кого принято называть «обманутыми дольщиками» *(Мухаррамова, Ажимова, Файзуллин, 2014)*. В связи с этим вновь активизировались разговоры о полном прекращении института долевого участия при строительстве жилья.

При этом наблюдается смена акцентов в подобном направлении. Раньше инициаторы данного нововведения прямо указывали на переход организации строительства через банки, к т.н. проектному финансированию. В профессиональной и общественной среде это вызвало немало возмущений, и основным мотивом выступало то, что подобное сотрудничество банков и застройщиков вызовет рост стоимости жилья для покупателей. А это, в свою очередь, приведет к

снижению покупательской способности и, в конечном счете, снижению объемов строительства.

Пути снижения рисков на рынке долевого участия

Нынешние призывы, начавшиеся летом 2015 года, аккурат после снижения деловой активности на рынке жилищного строительства, уже более осторожны и не содержат непродуманных решений. В частности, участие банков предусматривает только контроль за целевым использованием средств, когда средства от реализации одного жилого дома были бы использованы на строительство только этого дома.

Простое, на первый взгляд, решение, но влекущее за собой полное обновление финансовой стратегии застройщиков. В частности, пересмотру должны быть подвергнуты источники финансирования и ликвидность объектов. Рассмотрим более подробно изменения, которые потребуется внести застройщикам в свои программы развития.

К настоящему времени застройщики используют следующие основные схемы финансирования:

– собственный капитал;
– привлечение дольщиков;
– привлечение банковского кредита.

Вложение собственных средств при экономических просчетах и неблагоприятной конъюнктуре практически не влечет никаких последствий, связанных с появлением претензий третьих лиц.

Привлечение средств дольщиков на этапе строительства предопределяет необходимость своевременного выполнения взятых на себя обязательств по качеству и срокам строительства. Неисполнение условий договоров чревато застройщику штрафными санкциями, в отдельных случаях – если будет длительная задержка в сроках сдачи – и акциями общественного протеста *(Залкинд, 2011)*. Это, как показывает практика, может привести и к прекращению деятельности застройщика. В современных условиях программа привлечения средств дольщиков может достичь значительного результата в тех случаях, когда строительство ведется в рамках действующего законодательства, что является условием предоставления банком аккредитации, позволяющей предоставлять клиентам ипотечный кредит *(Коростелева, 2014)*.

Если в первые годы действия закона о долевом участии его соблюдение определялось либо добровольным желанием застройщика, либо его возможностями по исполнению требований, то сейчас ситуация практически повсеместно однозначная – подавляющее большинство

застройщиков действует в рамках жилищного законодательства. К этому привело как ужесточение нормативно-правовой базы, так и необходимость получения доступа к банковской аккредитации. Получение банковской аккредитации для застройщика означало существенное повышение интереса клиентов, т.к. увеличивались объемы продаж за счет тех, кто у кого не хватало собственных ресурсов для столь крупной покупки.

Использование банковского кредита требует от застройщика соблюдения строгой финансовой дисциплины и соответствия целому ряду критериев. Учитывая, что одними из главных условий его получения являются предоставление обеспечения и экономическая эффективность проекта, то предоставление «расчетного» подтверждения последнего выходит на первый план. В случае замораживания строительства застройщик может лишиться значительного количества активов, вплоть до доли в компании *(Медяник, 2014)*.

Добавим, что в современных условиях обычной практикой стало предоставление руководством города разрешения на строительство только в тех случаях, если застройщик подтверждает свою финансовую состоятельность. Поэтому формирование выверенной финансовой стратегии приобретает в новых условиях всё большее значение.

Помимо проблемы формирования источников финансирования, важнейшей задачей является максимально верно выбранное позиционирование объекта. В частности, перед тем как начать заниматься подготовкой проектно-сметной документации, необходимо качественно провести анализ рынка недвижимости и получить ответы на вопросы об актуальности строительства того или иного объекта. Максимальная глубокая проработка этого вопроса существенно повысит ликвидность строящейся недвижимости.

Таким образом, необходимость решения вопросов финансового планирования и востребованного проекта строительства приводит к необходимости максимально точной проработки будущего проекта. А это, в свою очередь, потребует качественной маркетинговой политики, содержащей ответы на вопросы об актуальности строительства. Разработка этих вопросов удачно дополнила бы предлагаемую Гареевым И.Ф. жилищную стратегию *(Гареев, 2015)*.

Заключение

Проведенное исследование показало, что внесение, казалось бы, незначительных нововведений в закон о долевом участии может

привести к выработке принципиально нового подхода к реализации инвестиционного подхода. Застройщики, вынужденные под контролем банков целевым образом финансировать свои проекты, прежде всего, будут вынуждены очень четко продумывать концепцию инвестиционного проекта, который должен будет обладать высокой ликвидностью, вследствие этого – инвестиционной привлекательностью. Разработка моделей финансовой политики компании станет важной частью стратегии развития профессиональных участников рынка недвижимости.

Анализируя возможные последствия введения планируемых мер, мы считаем, что рассмотренные новации обязательно необходимо вводить, т.к. это существенно повысить организованность застройщиков, поднимет на новый уровень их взаимоотношения с финансовыми институтами. Более того, увеличится количество банков, вовлеченных в оборот инвестиционно-строительной деятельности, что однозначно приведет к дальнейшему развитию рынка недвижимости.

По оценкам Власова С.А., ужесточение подходов к формированию кадрового потенциала строительных организаций также может вызвать улучшение ситуации на рынке строительства *(Власов, 2014a)*. Кроме того, необходимость выполнения финансовых ограничений однозначно вызовет поиск новых технических решений, способных ускорить строительство *(Клещева, 2013)*.

Практическая реализация данных новшеств впервые с момента введения закона о долевом участии способна изменить правила игры на рынке жилищного строительства *(Хуснуллин, Гареев, Кульков, Сарваров, 2009)*.

ИСТОЧНИКИ:

Белобабченко, М.К. (2011). Привлечение денежных средств граждан для строительства многоквартирных домов: виды сделок. *Журнал российского права, 4*, 57-63.

Власов, С.А. (2014a). Обеспечение рабочими кадрами стройиндустрии дальнего востока России в современных условиях. *Теоретические и прикладные аспекты современной науки, 5-4*, 15-24.

Власов, С.А. (2014b). Решение жилищной проблемы в приморском краев современных условиях. *European Social Science Journal, 2-1*, 459-465.

Гареев, И.Ф. (2015). О необходимости формирования жилищной стратегии в Российской Федерации. *Жилищные стратегии, 2*(1), 7-18. doi: 10.18334/zhs.2.1.234

Залкинд, Л.О. (2011). Мировые тенденции в развитии жилищной сферы. *Север и рынок: формирование экономического порядка, 2*(28), 143-145.

Клещева, О.А. (2013). Развитие науки как основа инновационного развития инвестиционно-строительного комплекса Республики Татарстан. *Известия Казанского государственного архитектурно-строительного университета, 3*, 134-138.

Коростелева, Т.С. (2014). Региональная ипотека: вектор развития. *Региональная экономика: теория и практика, 42*, 45-60.

Коростелева, Т.С. (2011). Экономическое обоснование реализации эффективных схем ипотечного кредитования объектов долевого участия в строительстве. *Вестник Самарского государственного университета, 6*, 45-53.

Лебедев, М.В. (2008). Участие в долевом строительстве: может ли ТСЖ построить дом?. *Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса, 7*, 101-103.

Медяник, Ю.В. (2014). Проблемы классификации и оценки объектов недвижимости незавершенного строительства. *Российское предпринимательство, 19*, 157-167.

Мухаррамова, Э.Р., Ажимова, Л.И., Файзуллин, И.Э. (2014). Развитие инвестиционно-строительного комплекса Республики Татарстан. *Российское предпринимательство, 19*, 135-145.

Орлов, В.Я., Гареев, И.Ф. (2010). Жилищное строительство на средства населения. особенности финансирования инвестиционных проектов на первичном рынке жилья. *Российское предпринимательство, 9-1*, 106-111.

Полторак, Г.В. (2012). О проблемах рынка недвижимости в России и возможностях их разрешения. *Имущественные отношения в Российской Федерации, 2*, 6-11.

Сиразетдинов, Р.М. (2011). Основные направления повышения уровня доступности жилья в рамках инновационной жилищной политики. *Российское предпринимательство, 9-1*, 169-175.

Хуснуллин, М.Ш., Гареев, И.Ф., Кульков, А.А., Сарваров, Р.И. (2009). Практика применения договоров долевого участия в финансировании жилищного строительства. *Региональная экономика: теория и практика, 35*, 52-56.

Vadim L. Rozhkov, Candidate of Science, Economics, Senior Lecturer, Chair of Real Estate Expertise, Kazan State University of Architecture and Engineering.

Joint development: issues and prospects

ABSTRACT:
The article reviews the current situation at the joint development market. The opportunity to purchase a house at the construction stage provides the considerable saving for buyers that significantly increases the general affordability of houses. This fact is the driving force that explains the high investment demand at the primary housing market. Upon the results of the research conducted, active forms of relations between buyers and developers at the construction stage have been discovered. Evolution of these relations is represented that is shown in the increased civility and competence of the parties. The results of the research shall be useful for all players in the housing real estate market.
KEYWORDS: joint development, investors, housing development, housing real estate market, construction investment