

## АНТИКРИЗИСНЫЕ МЕРЫ ПО РАЗВИТИЮ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

В. И. ТОРКАТЮК, А. С. ВЫШЕТРАВСКАЯ, А. В. ЧУПИЛКО,  
О. И. КИРИЧЕНКО, В. В. СОСОННА

*Харьковский национальный университет городского хозяйства  
имени А. Н. Бекетова*

Мировой финансовый и экономический кризис, разразившийся в начале осени 2008 года, задел и Украину, ибо она интегрирована в мировую экономику и во многом зависит от уровня цен на энергоресурсы. Но особенно сильно кризис сказался на инвестиционно-строительном комплексе Украины. В связи с этим осмелюсь предположить, что если бы даже не было мирового кризиса, строительная отрасль все равно рано или поздно оказалась бы в тяжелом положении. Кризис лишь ускорил и обнажил наши проблемы. Для того чтобы избежать в дальнейшем такой ситуации, необходим объективный анализ причин кризисных явлений.

Конечно, это требует детального анализа, но в рамках данного сообщения постараюсь конспективно изложить как причины кризиса, так и возможные пути выхода из него.

Итак, причины:

Во-первых, явный перегрев рынка жилищного строительства, когда спрос превышал предложение, в результате чего цены на жилье в последние 3 года (особенно в 2006 году) выросли в разы! Возникла необоснованно высокая рентабельность компаний, хотя в то же время в разы выросла и себестоимость строительства.

Во-вторых, получило широкое развитие потребительское кредитование физических лиц (которое ошибочно назвали ипотекой), что также разогрело рынок жилья.

В-третьих, городские власти увлеклись «комплексной застройкой территорий под жилищное строительство», поручив сотни гектаров земли в основном московским компаниям, которые не только практически не приступили к инженерной подготовке огромных территорий, но в условиях кризиса отказались это делать. Поэтому никаких ожидаемых «миллионов» кв.метров жилья город не получит. В то же время средние компании, вводившие прежде до 50-60 % жилья в городе уже два года не могут получить участки для строительства и уходят с рынка.

В-четвертых, все внимание уделялось крупным и сверхкрупным инвестиционно-строительным компаниям (они хорошо известны), которые именно в кризисное время оказались в тяжелом финансовом положении. В то же время средний и малый бизнес оказались «в загоне».

В чем же выход из сложившейся ситуации? Очевидно – в преодолении указанных основных причин кризиса. Если не действуют прежние механизмы, необходимо заменить их новыми.

Главная проблема сейчас – это возродить спрос на квартиры со стороны населения, ибо он – практически единственный источник инвестиций в жилищное строительство. Этот спрос резко упал, что поставило строительные компании в тяжелейшее положение.

Спрос упал по следующим причинам:

1. Практически прекратилась выдача потребительских кредитов на жилье (их выдают три банка, да и то под огромные проценты).
2. Население ждет, что цены на жилье резко упадут – это подогревается попыткой покупки жилья для социальных нужд по цене значительно ниже себестоимости и безответственными заявлениями некоторых руководителей страны о том, что кризис будет еще глубже.
3. Следует, к сожалению, констатировать неуверенность, даже ступор, всех без исключения участников рынка:
  - физических лиц в том, что будут достроены дома, из-за безденежья застройщиков в связи с полным прекращением выдачи кредитов банков;
  - банков в том, что будут возвращены кредиты, выданные как населению, так и застройщикам. Кроме того, кредитование строительства, по инструкции Госбанка, отнесено к зоне наиболее рискованного и требует практически 100 % резервирования;
  - застройщиков в том, что, если они будут продолжать строительство за счет собственных или привлеченных средств, будут ли продаваться квартиры;
  - у производителей и поставщиков строительных материалов в том, что их продукция будет куплена.

Итак, главная проблема – всеобщая неуверенность как в ближайшем, так и отдаленном будущем. Единственный выход – снижение уровня такой неуверенности. Поэтому необходимо принять срочные меры к активизации спроса.

Активизировать спрос можно и нужно несколькими способами:

1) Перейти к так называемому «проектному кредитованию», т. е. выдаче кредитов банками самим застройщикам, которые впоследствии будут продавать готовые квартиры или государству, или населению. Необходимо разработать и утвердить механизм «проектного кредитования».

2) Поскольку надежды на господдержку деньгами этой системы невелики, сбор средств от будущих владельцев квартир можно организовать под гарантии города, т. е. вселить в людей уверенность в том, что их деньги не пропадут. Таким образом, не следует отказываться от средств населения, но это будет принципиально другая система, основанная на уверенности в том, что деньги не пропадут, а заявленные квартиры будут получены в срок. Подчеркну необходимость гарантий города определенным коммерческим банкам (на конкурсной основе). Кроме того, следует под эти гарантии использовать и средства самих банков (на начальной стадии готовности домов – например 5-6 этажей) и осуществить строгий контроль банков целевого использования средств и хода строительства домов. Полезно вспомнить и использовать практику строительства домов жилищно-строительными кооперативами. Уверенность населения следует подкрепить и тем, что строительные компании входят в саморегулируемые организации, где существует субсидиарная ответственность друг за друга. Наконец, сами коммерческие банки уже остро ощущают потребность в кредитовании реальной экономики, но без необоснованных рисков. «Проектное кредитование» — как раз тот финансовый инструмент, где минимизированы банковские риски.

3) В то же время необходимо в дальнейшем (когда появятся готовые квартиры и, следовательно, настоящая ипотека), субсидировать гражданам разницу между ставками на кредит коммерческих банков и уровнем инфляции в данном году. Это сравнительно небольшие деньги по сравнению с теми, которые сейчас идут на поддержку олигархов и крупнейших компаний, т. е. воспроизводятся условия для нового кризиса.

Необходимо выставление на аукционы небольших лотов инженерно подготовленных земельных участков по разумной цене, поддержка не на словах, а на деле среднего и малого бизнеса, инженерная подготовка территорий на основе частно-государственного партнерства и другие антикризисные меры. Но главное – ликвидировать денежные тромбы, парализовавшие жилищное строительство.