

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Южно-Уральский государственный университет  
(национальный исследовательский университет)»  
Высшая школа экономики и управления  
Кафедра «Финансы, денежное обращение и кредит»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ  
Зав. кафедрой, проф., д.э.н.  
\_\_\_\_\_ И.А. Баев  
«\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2018 г.

Особенности финансирования жилищного строительства в Республике Казахстан

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА  
(бакалаврская работа)

ЮУрГУ – 38.03.02.2018.295.ВКР

Руководитель работы,  
к.э.н., доцент кафедры  
\_\_\_\_\_ Т.Г. Каримова  
«\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2018 г.

Автор работы,  
студент группы ВШЭУ-488  
\_\_\_\_\_ А.С. Климович  
«\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2018 г.

Нормоконтролер,  
ст. преподаватель кафедры  
\_\_\_\_\_ И.А. Мостовщикова  
«\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2018 г.

Челябинск 2018

## АННОТАЦИЯ

Климович А.С. Особенности финансирования жилищного строительства в Республике Казахстан. – Челябинск: ЮУрГУ, ВШЭУ-488, 77с., 3 табл., 20 ил., библиограф. список – 24 наим.

Тема выпускной квалификационной работы – «Особенности финансирования жилищного строительства в Республике Казахстан».

В качестве объекта исследования в выпускной квалификационной работе выступает финансирование жилищного строительства.

В качестве предмета исследования выступает финансирование жилищного строительства Республики Казахстан.

Актуальность темы. На современном этапе социально-экономических реформ проблемы стабилизации и повышения уровня и качества жизни населения стали центральными. От их решения во многом зависят направленность и темпы дальнейших преобразований, и в конечном счете, политическая стабильность в обществе. Повышается роль разносторонних исследований в области качества жизни как научной основы государственных мер, способствующих обеспечению наибольшей социальной эффективности экономических процессов.

## ANNOTATION

Klimovich A.S. Features of financing of housing construction in the Republic of Kazakhstan. - Chelyabinsk: SUSU, HSEM-488, 77 pages, 20 drawings, 3 tables, bibliography – 24 names, 4 applications.

The theme of the final qualifying work is "Features of financing housing construction in the Republic of Kazakhstan"

Financing of housing construction serves as an object of study in the final qualifying work.

As the subject of the study is financing of housing construction in the Republic of Kazakhstan.

Relevance of the topic. At the present stage of socio-economic reforms, the problems of stabilizing and raising the level and quality of life of the population have become central. Their direction largely determines the direction and pace of further reforms, and ultimately, political stability in society. The role of multifaceted research in the field of quality of life as a scientific basis of state measures contributing to ensuring the greatest social effectiveness of economic processes is growing.

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ .....	8
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ЖИЛИЩНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ	
1.1 Финансирование жилищного строительства как инвестиционный процесс	10
1.2 Опыт финансирования строительства в зарубежных странах .....	24
1.3 Опыт и проблемы финансирования жилищного строительства в России....	29
2 ФИНАНСИРОВАНИЕ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН	
2.1 Актуальные вопросы жилищного финансирования в Республике Казахстан	37
2.2 Исторические аспекты финансирования жилищного строительства .....	55
2.3 Переход к современным методам финансирования строительства жилья в Казахстане .....	64
ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....	72
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК .....	74
ПРИЛОЖЕНИЯ	
ПРИЛОЖЕНИЕ А. Исходные данные .....	77
ПРИЛОЖЕНИЕ Б. Анализа текущей платежеспособности населения для приобретения необходимого жилья в кредит .....	79
ПРИЛОЖЕНИЕ В. Госпрограмма в области жилищного строительства «Нурлы Жер». ....	80

## ВВЕДЕНИЕ

Реформы, осуществляемые в Казахстане, позволили стране твердо занять позиции страны в стабильной экономической и социальной ситуации, создать благоприятные условия для привлечения капитала и инвестиций.

Строительная отрасль является одним из активно развивающихся секторов экономики Республики Казахстан и оказывает значительное влияние на социально-экономическое развитие страны и областей.

В последние годы произошли значительные изменения в жилищной сфере страны. Приобретение государственной независимости влечет за собой проведение сложных социально-политических и экономических реформ, направленных на постепенный переход от административно-командных отношений к рыночным отношениям. Это, в свою очередь, определило необходимость реформы в жилищной сфере. В основе этой реформы лежит поэтапный переход от всеобхватывающего государственного управления и регулирования жилищной сферы к свободному конкурентному рынку жилья. Необходимо искать новые подходы к решению ряда проблем в целях благоприятного проведения жилищной реформы и повышения ее социальной ориентации.

Одной из основ государственной политики в Республике Казахстан является создание условий для обеспечения граждан жильем. Жилье является одним из основных компонентов достойного уровня жизни. В жизни каждого человека проблема жилья является одной из самых важных. Жилье необходимое условие для жизни человека.

Предметом исследования являются особенности финансирования жилищного строительства в Республике Казахстан.

Объектом исследования является жилищное строительство Республики Казахстан.

Цель работы – анализ современного состояния и проблемы жилищного строительства Республики Казахстан.

Задачи работы:

- рассмотрена структура финансирования жилищного строительства.
- рассмотреть сущность и этапы жилищного строительства Республики Казахстан, цели, задачи и основные направления;
- изучить современное состояние жилищного строительства Республики Казахстан;
- провести анализ реализации жилищных программ в Республике Казахстан.

# 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ЖИЛИЩНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ

## 1.1 Финансирование жилищного строительства как инвестиционный процесс

Жилищное строительство является одной из ключевых отраслей, определяющих развитие национальной экономики. На сегодняшний день данная отрасль в России столкнулась с довольно серьезными проблемами на всех этапах своего осуществления – недостаточная проработанность нормативно-правовых аспектов, дефицит финансов, монополизированность рынка жилья, слабая материально-техническая база, низкая платежеспособность населения на фоне растущих цен на недвижимость – все это тормозит развитие данной сферы в целом и снижает доступность жилья для потребителя. Для увеличения объема жилищного строительства, необходимо работать над снижением себестоимости объектов недвижимости и уменьшением сроков строительных работ, что невозможно без повышения эффективности системы финансирования строительства. Поиск новых финансовых источников и мер по снижению стоимости жилья являются на сегодняшний день важнейшими задачами решение которых позволит обеспечить увеличение налоговых поступлений в региональные бюджеты, расширение налогооблагаемой базы, удовлетворение потребности населения в качественном, технологически и технически современном жилье, а следовательно повысить уровень жизни [1].

Постоянно растущий уровень жизни населения влечет за собой растущие требования к качеству жизни, в том числе размер и комфорт дома. Таким образом ведущую роль на финансовом рынке занимают инвестиции в недвижимость, так же не мало важная роль отводится строительству и покупке жилья. Рынок жилья представляющий из себя систему экономических отношений между заказчиком, государством, подрядчиками, поставщиками, инвесторами и кредитными

учреждениями в области производственного жилища, его распределения, обмена и потребления с использованием основных факторов производства: земли, труда, капитала и индивидуально предпринимательской деятельности .

В то время к числу предприятий строительного комплекса, субъектов первичного рынка недвижимости, следует относить заказчика, застройщика, подрядчика, проектировщика. Потребители выступают на рынке жилья в качестве пользователей капиталовложений. Кредиторы, как субъекты финансового рынка предоставляют потребителям заемные средства для приобретения жилья. Инвесторы финансируют строительную отрасль предприятий.

Схема, отражающая взаимодействия субъектов жилищного строительства (рисунок 1.1) включает следующие рынки:

- 1) Первичный рынок недвижимости
- 2) Рынок жилья
- 3) Финансовый рынок

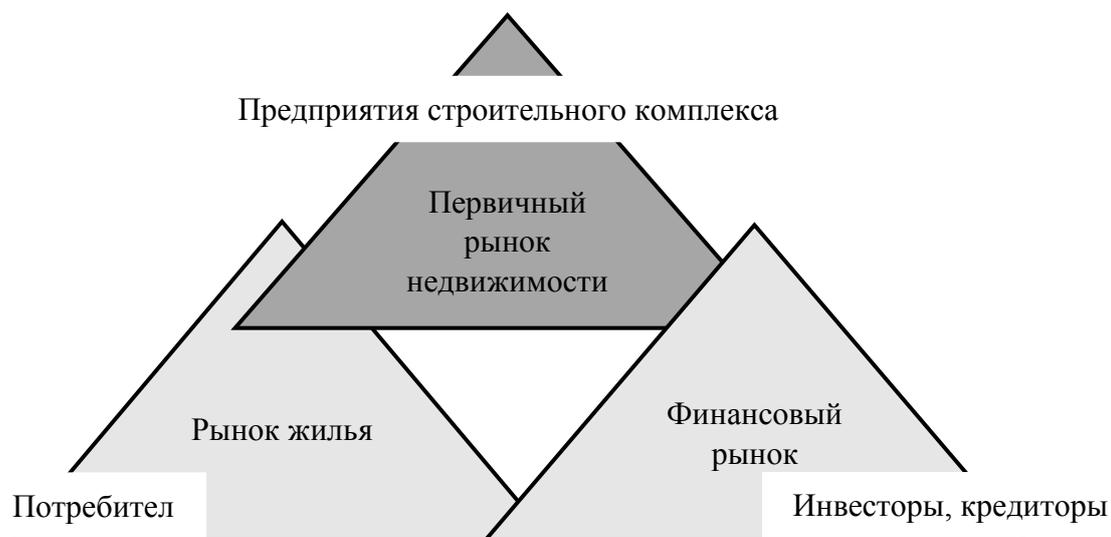


Рисунок 1.1 – Общая схема взаимодействия субъектов жилищного строительства

В России ввремя предреформного периода система жилищного финансирования состояла из централизованного распределения бюджетных средств для строительства государственного жилья и его свободного

распространения среди граждан, состоявших на учете для улучшения жилищных условий.

Были и другие варианты предоставления гражданам жилья в Советской России:

1) Получение государственных субсидий на индивидуальное жилищное строительство (в городах - только до 1961 г., когда индивидуальное строительство в городах с населением свыше 100 тыс. жителей было запрещено).

2) Участие в долевом строительстве через систему жилищностроительных кооперативов (после 1958 г.).

Централизация системы финансирования жилищного строительства в условиях острой жилищной проблемы дала свои результаты: постоянное увеличение объема ввода нового жилья, «очередь» на улучшение жилищных условий постоянно «двигалась». Однако у обратной стороны финансирования жилищного строительства возникло естественное стремление к удешевлению строительства за счет его индустриализации, через создание крупных домостроительных комбинатов; унификации возводимых зданий, их обезличивания и отказа от архитектурных излишеств. Гонка за объемами вела к постоянному ухудшению качества строительных работ, при этом результаты сказываются сейчас, катастрофическими темпами прирастает ветхий и аварийный жилищный фонд, сооруженный в период массовой застройки 1950-1970 гг.[2].

Альтернативой наступления столь длительному ожиданию своей очереди на получение квартиры от государства, является участие в жилищно-строительной кооперации. На фоне централизации жилищно-строительные кооперативы (ЖСК) были единственным отражением рыночных отношений в жилищном секторе Советской России. В 1958 г. после выхода Постановления Совета Министров о целесообразности создания ЖСК возникли кооперативы, для ускорения темпов строительства нового жилья.

Вступив в члены ЖСК, намного быстрее возможно было получить жилье, чем дожидаться предоставления бесплатного жилья, потому что очередь на вступление в ЖСК была короче.

Условия кредитования были очень выгодными: процентная ставка по кредиту была низкой и фиксированной (с 0,5% до 2,0% в год), период кредитования был долгим (10-25 лет), кредитный лимит был значительным (60 -80 % от стоимости жилья). Дом, построенный кооперативом, считался его собственностью, и его использование осуществлялось за счет акционеров. К началу 1990-х годов. На жилищно-строительные кооперативы приходилось около 4% жилищного фонда.

Очевидно, что льготные условия кредитования ЖСК - это не что иное, как форма государственной поддержки этого метода финансирования жилищного строительства: 2% годовых, которые были собраны до 1991 года, были ниже, чем ставка банка на депозиты сроком до одного года, и только 1 % выше официального уровня инфляции. Уже к 1990 году реальные процентные ставки по кредитам были отрицательными, и в будущем этот разрыв только увеличился.

Участие в ЖСК ассоциировалось у населения с финансовыми пирамидами, от деятельности которых пострадали многие. Поэтому движение жилищной кооперации, столь популярное в советские годы, в 1990-х годах, почти сошло на нет. Первые кооперативы нового формата начали появляться только после 2000 года [2].

В настоящее время существует множество источников капиталовложений. К ним относятся федеральный бюджет, разнообразие региональных и муниципальных бюджетов, корпоративные и частные владельцы, банковские и другие финансовые структуры, заинтересованные в получении прибыли.

На основе изученного материала, достаточно точной является классификация, представленная Катаевым С.В. и отраженная на (рисунке 1.2)



Рисунок 1. 2 – Источники финансирования жилищного строительства

В настоящее время бюджетный метод финансирования инвестиций подразделяется на:

- 1) Финансирование на безвозвратной основе (средства выделяются из федерального бюджета);
- 2) Возвратное финансирование на льготной основе (сроки возврата бюджетных средств составляют от двух до шести лет с учетом индекса инфляции);

3) Целевое долгосрочное кредитование (ссуды выдаются предприятиям-застройщикам при наличии государственной экспертизы на срок до шести лет с их погашением после ввода в эксплуатацию).

Основным недостатком бюджетного финансирования является постоянный дефицит средств в бюджете даже сегодня. В то же время централизованные бюджетные влияния могут служить стандартным способом жилищного строительства до тех пор, пока другие источники финансирования не будут полностью использованы. Финансы выделяются из федерального бюджета на строительство жилья для военнослужащих лиц, покидающих районы Крайнего Севера и приравненных к ним местностей. Из местных бюджетов выделяются средства на строительство домов социального жилья для бюджетных организаций. Государство принимает различные программы обеспечения жильем определенных категорий граждан, к сожалению, ни одна из принятых программ не была полностью выполнена. Чтобы расширить виды и источники финансирования рынка недвижимости, существует поиск таких форм взаимодействия между государством и инвесторами, которые позволяют им увеличить свои капиталовложения в недвижимость [2].

Рассмотрим внебюджетные внутренние источники финансирования строительства. Чистое самофинансирование - это часть прибыли предприятия, которая не распространяется на акционеров или учредителей (в фонд потребления), а переносится в резерв (фонд накопления). Реинвестирование прибыли является более приемлемой и относительно дешевой формой финансирования для предприятия, расширяющего свою деятельность. Это позволяет избежать дополнительных затрат, которые будут понесены при выпуске новых акций. Другим существенным преимуществом является сохранение существующей системы контроля за деятельностью предприятия. Предприятиям, которые направляют прибыль на инвестиции, предоставляются налоговые льготы.

Амортизационные отчисления для полного восстановления основных средств составляют основу для инвестиций в основные средства. Сумма амортизации устанавливается в процентах от балансовой стоимости основных средств и называется амортизационными отчислениями. Этот подход не признается всеми как правильный: многие авторы считают, что целью амортизации является замена машины во времени, чтобы количество и качество ее работы не изменились. Цена восстановления может быть выше, чем цена покупки (первоначальная стоимость) машины, то есть амортизационные отчисления не должны рассчитываться на основе покупной цены (первоначальной стоимости), а именно на основе замены цена. Кроме того, срок службы данной машины может быть резко уменьшена не из-за физического, а морального износа, что значительно сокращает период амортизации.

Использование амортизации в качестве источника долгосрочного финансирования в настоящее время не полностью используется в России по следующим причинам.

Во-первых, прошлая переоценка не могла полностью компенсировать обесценивание инвестиционных ресурсов предприятий, что привело к уменьшению доли амортизационных отчислений в финансировании капитальных вложений. Значительная доля амортизации фактически для инвестиционных потребностей предприятий остается невостребованной. Остальная часть амортизации идет на пополнение оборотного капитала, оказывая большую помощь производителям, втиснувшись в недостаток хронического дефицита средств платежа. Вполне возможно, что во многом благодаря этому в последнее время предприятиям удастся удержать производство от дальнейшего сокращения.

Во-вторых, небольшое использование амортизации инвестиций может быть объяснено тем, что сравнительная (дисконтированная) доходность капитальных вложений в реальном секторе экономики большинстве отрицательна. Контроль за использованием амортизации в России отсутствует. Попытки жестко контролировать амортизацию неоднократно предпринималась в Российской

Федерации. В коридорах власти в годы реформ родилось много идей, как заставить работать амортизацию на инвестиции - от контроля коммерческих банков и налоговых служб до зачисления амортизации на специальные счета. Однако все они в конечном итоге остались на бумаге. Учитывая хроническую нехватку оборотного капитала и отсутствие необходимых предпосылок для эффективного инвестирования, реализация таких проектов принесет только вред.

Рассмотрим внебюджетные внешние источники финансирования жилищного строительства. В данное время государство практически перестало строить бесплатное жилье даже для социально защищенных слоев населения. Резкое сокращение государственных капитальных вложений в жилищное строительство и кризис в сфере жилищного строительства привели к тому, что муниципальные власти уже на начальных этапах развития рынка жилья начали привлекать средства частных инвесторов по схеме долевого участия ,

Схема долевого участия в строительстве многоквартирных домов вышла на первый план в середине 1990-х годов. По состоянию на 2005 год до 84% объема введенного в эксплуатацию жилого фонда было построено по схеме участия в строительстве, были определены следующие источники инвестиций в строительство (рисунок 1.3).

Выделяют ряд подходов к распределению периодов в жизненном цикле инвестиционно-строительного проекта. Уместно привести один из них, определяющий видоизменение состояния проекта на три фазы: концептуальную, реализации проекта, эксплуатации. С принятием Федерального закона Российской Федерации «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов» решающим стал период получения разрешения на строительство в качестве необходимого документа для начала привлечения денег от участников совместного строительства. Возможно, измените вышеуказанный подход и выделите следующие периоды жизненного цикла инвестиционного проекта для жилищного строительства:

- 1) Предынвестиционный период строительства жилья.

- 2) Инвестиционный период строительства жилья.
- 3) Период эксплуатации.

Предьинвестиционный период строительства жилья - этап, предшествующий получению заказчиком-застройщиком разрешения на строительство.

Инвестиционный период строительства жилья - этап, следующий за получением заказчиком-застройщиком разрешения на строительство.

Период эксплуатации - этап, который следует за сдачей объекта в эксплуатацию и включает процесс поддержания объекта в нормальном состоянии в соответствии с эксплуатационными параметрами.

На основе приведенных подходов произведено отнесение источников поступления инвестиционных ресурсов в ходе реализации инвестиционно-строительного проекта (рисунок 1.3).



Рисунок 1.3 – Источники инвестиций в жилищном строительстве

Решающее значение в вопросе получения инвестиционных средств из определенных источников в том случае, если они совершают тот факт, что во

время первого заказчика-застройщика должен быть получен пакет документальных разрешений, соглашение которого входит в компетенцию значительного числа должностных лиц разных уровней, которые в большинстве случаев в пределах своих официальных полномочий склонны манипулировать заказчиком-застройщиком, чтобы стимулировать его к взяточничеству.

Рассмотрим варианты финансирования жилищного строительства с участием средств покупателей.

1. Жилищно-строительные кооперативы. Правовая база основывается на ГК РФ в части, регламентирующей деятельность потребительских кооперативов и Жилищном кодексе (гл. 5, ст 110). Члены жилищно-строительного кооператива своими средствами участвуют в строительстве, реконструкции и последующем содержании многоквартирного дома. Жилищно-строительный кооператив в соответствии с законодательством о градостроительной деятельности выступает в качестве застройщика и обеспечивает на принадлежащем ему земельном участке строительство, реконструкцию многоквартирного дома в соответствии с выданным такому кооперативу разрешением на строительство. Потенциальный пайщик кооператива платит вступительный взнос, после чего становится членом кооператива. В зависимости от положений Устава ЖСК пайщик одновременно вносит некоторый процент от прогнозной цены квартиры в качестве первоначального взноса и далее регулярно вносит периодические платежи. Если к окончанию строительства стоимость жилья пайщиком оплачена не полностью, то между кооперативом и пайщиком заключается договор аренды, пайщик проживает в квартире, постепенно погашая задолженность. При полной оплате стоимости квартира переходит в собственность пайщика.

На практике этот вариант финансирования сопровождается чрезвычайно высокими рисками со стороны пайщиков. В отличие от других вариантов финансирования жилищного строительства, кроме стоимости самого объекта недвижимости, который определяется паевым взносом, пайщик оплачивает так же вступительный взнос в ЖСК, который может достигать до 5-10% от стоимости

недвижимого имущества, а так же членские взносы, которые могут взиматься в течение достаточного долгого времени, вплоть до прекращения деятельности кооператива. Кроме того, согласно Уставу, ЖСК вправе собирать дополнительные денежные средства не только на содержание кооператива, или объекта недвижимости, но и на его достройку в случае отсутствия достаточных денежных средств на завершение строительства дома, а члены ЖСК обязаны осуществлять такого рода дополнительные платежи. Право пайщика на еще недостроенную и неоплаченную недвижимость невозможно зарегистрировать и квартира может быть продана несколько раз, в том числе по договорам долевого участия, права по которым регистрируются и не могут быть оспорены.

2. Договоры долевого участия. Основной способ финансирования жилищного строительства в настоящее время. Он позволяет приобрести жилье по более низкой цене с оплатой в рассрочку. Основными участниками такого договора являются дольщики и застройщики, их взаимоотношения регулируются Федеральным законом от 30.12.2004 N 214-ФЗ (ред. от 31.12.2017) «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации». По договору участия в долевом строительстве одна сторона (застройщик) обязуется в предусмотренный договором срок своими силами и с привлечением других лиц построить многоквартирный дом и иной объект недвижимости и после получения разрешения на ввод в эксплуатацию этих объектов передать соответствующий объект долевого строительства участнику долевого строительства, а другая сторона (участник долевого строительства) обязуется уплатить обусловленную договором цену и принять объект долевого строительства при наличии разрешения на ввод в эксплуатацию многоквартирного дома и иного объекта недвижимости. При этом договор заключается на строго определенный и идентифицируемый объект недвижимости, указывается стоимость объекта недвижимости, срок его передачи дольщику. Договор подлежит государственной регистрации. При невыполнении

условий договора застройщик должен полностью возратить деньги дольщику или уплатить ему денежные средства в виде неустойки за понесенные убытки.

Таблица 1.1 – Сравнительная характеристика финансирования жилищного строительства с участием средств покупателей

Тип	Для покупателей жилья		Для строительных компаний
	Достоинства	Недостатки	Особенности
1. Жилищно-строительные кооперативы	- вариант для покупателя при невозможности получения ипотеки, - предоставление покупателю длительной беспроцентной рассрочки оплаты стоимости жилья даже после завершения этапа строительства, - при банкротстве. Застройщика пайщики могут достроить объект с помощью другого подрядчика, - доступ пайщиков к Финансовым документам и управлению	- отсутствие контроля за целевым расходованием средств пайщиков, - высокие риски пайщиков: риск удорожания стоимости Предоплаченного о жилья, риск «двойной продажи», риск срыва сроков строительства.	Возможность привлечения средств дольщиков на самых ранних сроках строительства, гибкие условия использования финансовых ресурсов, возможность изменения цены, сроков строительства, дальнейшая работа в качестве управляющей эксплуатационной компании.
2. Долевое участие	- более низкая цена по сравнению с готовым жильем, - оплата стоимости Объекта недвижимости в рассрочку, - твердые обязательства застройщика по договору, - возможность получения компенсаций и неустоек по договору.	- вероятность банкротства застройщика, - короткие сроки рассрочки платежа и необходимость оформления ипотеки.	Жесткие условия договора, высокие финансовые риски, протекционизм государства по отношению к дольщикам, ответственность после завершения строительства.
3. Закрытые паевые инвестиционные фонды	- более низкие риски из-за участия квалифицированной управляющей компании,	- покупка жилья по рыночной цене, сложившейся по окончании строительства и возможность ее увеличения в связи с расходами на работу ЗПИФа и управляющей компании.	Финансирование через Крупного квалифицированного инвестора, жесткие условия инвестиционного договора.
4. Прямые кредиты банков	- покупка готового объекта	- высокая стоимость жилья	Возможны для крупных компаний с хорошей репутацией, сложный процесс выдачи кредита, высокие финансовые риски.



## Окончание таблицы 1.1

Тип	Для покупателей жилья		Для строительных компаний
	Достоинства	Недостатки	Особенности
5. Проектное финансирование	- отсутствие риска потери капитала	- увеличение стоимости жилья из-за участия банков в схеме финансирования	Возможны для крупных компаний с хорошей репутацией, сложный процесс выдачи кредита, высокие финансовые риски, жесткие условия инвестиционного договора

С участием финансовых институтов.

3. Закрытые паевые инвестиционные фонды недвижимости. Для финансирования строительства жилой недвижимости может быть использован механизм закрытого инвестиционного паевого фонда недвижимости. Управляющая компания фонда привлекает финансовые ресурсы путем продажи паев инвесторам, как заинтересованным в строящемся жилье, так и осуществляющим вложения с целью получения дохода.

Заинтересованные в строящемся жилье пайщики могут заключить в управляющей компанией предварительные договоры, «закрепив» за собой строящиеся квартиры. В дальнейшем управляющая компания заключает с застройщиком инвестиционный договор (или договор долевого участия), основные положения которого регламентируются законодательством, и вступает во владение недвижимым имуществом после его постройки и сдачи в эксплуатацию.

У заинтересованных в жилье пайщиков управляющая компания выкупает паи и продает им квартиры в построенных домах в соответствии с заключенными предварительными договорами. Поскольку паи ЗПИФ могут обращаться на фондовом рынке, то их стоимость с течением времени может расти, принося владельцам инвестиционный доход. Таким образом, ЗПИФ позволяет застройщику получить финансирование не от множества частных инвесторов, а от

одного крупного квалифицированного. Управляющая компания профессионально анализирует документы застройщика, его финансовое состояние, следит за целевым использованием средств, что снижает риски частных инвесторов. Тем самым снижаются риски инвесторов относительно стоимости и сроков возведения жилой недвижимости. Однако при реализации этой схемы, кроме затрат на строительство возникает необходимость оплаты услуг инфраструктурных организаций фондового рынка (спецдепозитария, регистратора, аудитора), а также расходов самой управляющей компании, все это увеличивает стоимость квадратного метра строящегося жилья при достаточно сложном механизме его финансирования.

4. Прямые кредиты банков. Деятельность строительных компаний связана с высокой степенью неопределенности, связанной со сроками строительства, стоимостью материалов, погодными условиями, сроками работ, рыночными и прочими условиями. Банки хотят нести только приемлемые риски. Схема прямого банковского кредитования требует от застройщиков подготовки большого пакета документов кредитного дела, способных убедить банк в надежности и перспективности строительства. Кроме того, вопрос выдачи кредита рассматривается уже после приобретения застройщиком земельного участка и разработки проекта, что предполагает существенные собственные финансовые вложения. Для максимального снижения рисков кредитная организация требует залога строящегося объекта и земельного участка, экспертных и финансовых гарантий строительства, страхования имущества застройщика, строящегося объекта и т.п. При этом процентные ставки банков по строительному кредитованию составляют более 15% годовых. Понятно, что стоимость жилой недвижимости по окончании строительства будет достаточно высокой. Такие схемы более приемлемы для строительства объектов коммерческой недвижимости либо класса «элит».

5. Проектное финансирование. Схема финансирования жилищного строительства, предусматривающая участие будущих владельцев жилья,

строительных организаций, банков и государства и является определенной комбинацией вышеописанных способов финансирования.

Строительные компании должны вложить в строительство около 25-30% собственных средств от общей ожидаемой суммы, то есть купить участок и провести проектные работы, начать строительство, а также обеспечить заключение договоров долевого участия с будущими собственниками жилья на большую часть квартир (около 70%). Будущие собственники жилья оплачивают свои квартиры не застройщику, а путем отчислений собственных и/или ипотечных средств на банковские эскроу-счета, где их деньги остаются в качестве своеобразного залога по кредиту строительной организации. Банк оформляет застройщику кредитную линию, квалифицированно следит за целевым использованием средств, соблюдением сроков строительства и т.п. Кредит обеспечивает потребности строительства по мере необходимости, в соответствии с графиком работ. Эскроу-счета в банке постоянно пополняются взносами будущих собственников жилья. Банк не несет обязанность по формированию значительных резервов и имеет возможность снизить ставку по кредиту для застройщика относительно ставок по прямым строительным кредитам. По окончании строительства деньги собственников квартир с эскроу-счетов обеспечивают окончательную оплату кредита банку и прибыль застройщика. Таким образом, механизм проектного финансирования на основе взаимодействия заинтересованных участников позволяет снизить традиционные риски жилищного строительства при обеспечении приемлемой цены жилой недвижимости.

## 1.2 Опыт финансирования строительства в зарубежных странах

Проблемы обеспечения жильем населения средними и малыми доходами, путем привлечения частного и банковского капитала в жилищный процесс не являются исключительно Российской проблемой, но имеют место во многих странах мира. Эти проблемы возникли там, где была неблагоприятная социально-

экономическая ситуация, чаще всего вызванная трудностями в развитии экономики таких стран, сложившимися традициями и демографическими факторами.

Например, в Германии, несмотря на высокий уровень жизни, лишь 41 % населения (а в новых землях 26 %) живет в собственных домах, (во Франции этот показатель составляет 54 %, в Бельгии - 65 %, Великобритании - 67 %, Испании - 78 %, Ирландии - 81 %). В странах Латинской Америки дефицит жилья - одна из наиболее существенных проблем, порожденных демографическим всплеском и финансовым кризисом 1994-95 гг. Кризис финансовых учреждений и необходимость создания условий долгосрочной платежеспособности повлияли на жилищную политику США в 1932 - 1933 г.

Опыт наиболее развитых стран показывает, что существует механизм финансирования, который позволяет обеспечить комплексное решение жилищной проблемы, кроме того привлечет инвестиции в жилищное строительство.

Содержание этих механизмов, а также специфичность их функционирования в первую очередь зависят от общего развития кредитного, финансового, страхового и фондового рынков в стране, стабильности курса национальной валюты, уровня инфляции, платежеспособность населения и других факторов, отражающих масштаб и динамику развития рынков жилья.

Разнообразие всех этих факторов послужило основой для формирования в мире десятков национальных разновидностей и вариантов организации жилищного финансирования, что усложняет обобщение накопленного опыта и его использование в Российских условиях.

В то же время в некоторых странах различные схемы и варианты организации финансирования жилья реализуются одновременно и не исключают друг друга, сосредоточиваясь на своей собственной нише. Изучая и обобщая мировой опыт жилищного финансирования, важно прийти к пониманию того, что модели организации жилищного финансирования различаются, в первую очередь, по составу и структуре привлечения источников финансирования.

В расширенной форме варианты финансирования жилищного строительства и покупки готового жилья сводятся к следующим трем группам:

1. Финансирование индивидуального строительства или покупки готового жилья при помощи различных схем накоплений, сбережений населения.
2. Кратко-среднесрочное кредитование банками, а также некредитными организациями строительства и приобретения жилой недвижимости;
3. Система долгосрочного жилищного кредитования под залог недвижимости (ипотечное кредитование) в различных вариантах.

В большинстве зарубежных стран финансовая система для жилищного строительства была сформирована в течение длительного времени и в настоящее время не остается статичной. В рамках финансового рынка система финансовой поддержки жилищного строительства в каждой стране в ее эволюционном развитии прошла несколько этапов.

Чтобы определить типичные тенденции и общие принципы развития национальных систем финансового обеспечения жилищного строительства в зарубежных странах, с целью возможного использования мирового опыта в Российских условиях. Выделяя несколько основных этапов их эволюционных в зависимости от того, какие финансовые и кредитные механизмы наиболее целесообразно использовать в отношении того или иного уровня экономического развития.

Можно выделить три этапа развития финансовых систем для жилищного строительства.

1. Самофинансирования жилищного рынка.
2. Использование краткосрочного и среднесрочного кредита.
3. Модели ипотечного кредитования.

Самофинансирование рынка жилья. На этом этапе рынка жилья, который является основным в своем развитии, приобретение и строительство жилой недвижимости осуществляется за счет сбережений населения, собственных средств хозяйствующих субъектов, субсидий и субсидий государственного

бюджета . Фактически покупатели жилой недвижимости и государства вынуждены выступать в качестве единственных инвесторов.

Самофинансирование рынка жилья соответствует начальному периоду формирования и развития рыночной экономики. Социально-экономические условия таких стран характеризуются экономической нестабильностью, высокой инфляцией, недоразвитым рынком ценных бумаг, высокими издержками на жилье.

Можно отметить следующие особенности, характерные для первого этапа развития рынка жилья и способов финансирования жилья.

1. Падение темпов жилищного строительства.
2. Отсутствие рыночных механизмов жилищного финансирования.
3. Покупатели жилья обычно сами выступают в роли инвесторов.
4. Банковский кредит мало используется или представляет собою потребительский кредит.
5. Высокая стоимость жилья делает его доступным только для небольшой платежеспособной категории населения.

Использование краткосрочных и среднесрочных кредитов характеризует второй этап развития системы финансовой поддержки жилищного строительства и приобретения жилья. На данном этапе финансовая поддержка строительства начинается с привлечения банковского кредита с относительно небольшим периодом его предоставления. Возможная ипотека финансируемой жилой недвижимости. Жилищный кредит предоставляется банками в сочетании с сбережениями населения, средств предприятий и государственного бюджета. Ликвидность также используется в качестве источника финансирования. Выделения средств из государственного бюджета резко сокращаются. Средства государственного бюджета на цели жилищного строительства и приобретения жилья выделяются в рамках государственных социальных программ. Второй этап развития финансовых систем для жилищного строительства и приобретения жилья соответствует социально-экономическим условиям стран с переходной

экономикой. Эти условия характеризуются экономической нестабильностью, высокой инфляцией, низкой платежеспособностью основной части населения, недостаточно развитой инфраструктурой рынка жилья, слабой правовой базой в области финансирования строительства и недостаточным развитием рынка ценных бумаг. Второй период характеризуется нехваткой финансовых ресурсов и их высокой стоимостью. Существует значительный риск невозврата средств, а это означает, что долгосрочный кредит практически не применяется, и у банков нет достаточной мотивации для участия в процессе финансирования жилья. Можно также отметить, что государству не хватает эффективной политики финансирования жилья.

Модели ипотечного кредитования являются третьим, нынешним этапом развития системы финансовой поддержки жилищного строительства. Этот этап соответствует развитой рыночной экономике. Для стран, которые используют современные модели жилищных ипотечных кредитов, экономическую стабильность, низкую инфляцию, развитую инфраструктуру ипотечного рынка, сформированную юридическую и налоговую базу для ипотечного кредитования, способность государства защищать отношения собственности, эффективную работу кредитной системы и рынок ценных бумаг, эффективная государственная политика в области ипотечного кредитования.

Для третьего этапа развития характерно отдельное финансирование жилой недвижимости за счет строительного кредита, собственных средств предприятий и населения, а также ипотечного кредита.

Можно сформулировать следующие типичные особенности, характерные для третьего этапа развития финансовой системы для жилищного строительства.

1. Преобладание долгосрочного характера кредитования.
2. Объем кредитования достигает 90 % от стоимости финансируемой недвижимости.
3. Залог недвижимости становится надежной гарантией возврата кредита.

4. Рефинансирование кредитов путем первичного и вторичного рынка залоговых.

5. Применение механизмов трансформации сбережений населения в источники финансирования строительства и приобретения жилья.

Следует подчеркнуть, что современные модели финансовых систем для жилищного строительства были созданы в течение длительного времени, и рассмотренные этапы обязательно прошли в их развитии. Так, например, в Европе весь период формирования современных моделей ипотечного кредитования был более двух столетий [3].

Также стоит отметить, что нет четких границ для перехода от одного этапа развития жилищного финансирования к другому. Во многих развитых странах, наряду с современными моделями ипотечного кредитования и финансирования строительства и покупки жилья продолжают существовать традиционные формы финансирования, свойственно для самофинансирования и краткосрочных жилищных кредитов.

В результате конкуренции в большинстве стран мира преобладают современные модели ипотечного кредитования с развитой рыночной экономикой. Это наиболее перспективный способ финансирования жилищного строительства и приобретения жилья [2].

### 1.3 Опыт и проблемы финансирования жилищного строительства в России

За последние 20 лет Россия создала основные институты которые поддерживают функционирующую недвижимость и в частности жилищное строительство в рыночной экономике. Эти изменения в основном повлияли на расширение продаж недвижимости, но не оказали существенное влияние на жилищное строительство, которое имеет существенные недостатки и неэффективно регулируется. Установлены основные параметры рынка жилищного строительства, который имеет существенные недостатки и

неэффективно регулируется. Сложившиеся основные параметры рынка жилищного строительства не отвечают потребностям современной экономики и российского общества в целом, не позволяют повысить доступность жилья для населения.

Переход к рыночной экономике характеризовался значительным сокращением инвестиций государства в жилищное строительство, в то время как частные инвестиции росли довольно медленно. В результате к 2000 году жилищное строительство уменьшилось до менее половины своего пика 1987 года (соответственно 30,3 и 72,8 миллиона квадратных метров общей жилой площади) (рисунок 1.4). Начиная с устойчивого экономического роста в 2000-х годах, жилищное строительство начало увеличиваться и в итоге достигло уровня середины 1980-х годов (в 2011 году - 62,3 миллиона квадратных метров нового жилья). Строительство жилья слабо реагирует на увеличение доходов домашних хозяйств. За двенадцать лет с 1999 по 2011 год новое жилье уменьшилось с 2,87 до 1,77 м<sup>2</sup>. на миллион рублей реального дохода домохозяйства (рисунок 1.5).



Рисунок 1.4 – Жилищное строительство в России 1990-2011 гг.



Рисунок 1.5 – Новое жилье в России за 1 млн. руб.  
Реального дохода населения в год

Важным фактором, стимулирующим спрос на жилье, является разработка ипотечных жилищных кредитов, в том числе тех, которые поддерживаются Государственным учреждением развития ОАО «Открытое акционерное общество» Агентством по ипотечному жилищному кредитованию [АИЖК]. В 2005 году ипотечные кредиты использовались всего лишь 3,6 процента всех сделок на рынке жилья, тогда как в 2011 году эта стоимость уже достигла 18%.

В этих условиях цены на жилье резко возросли из-за повышения эффективного спроса, что стало следствием увеличения реальных доходов домашних хозяйств и улучшения условий ипотечного кредитования. Это отрицательно сказалось на доступности. Реальные цены на жилье в России неуклонно росли до кризиса 2008 года (рисунок 1.6). В 2004 - 2008 годах (период наиболее быстрого роста цен) средние цены на жилье на первичном и вторичном рынках в реальном выражении выросли на 91 процент, тогда как реальные доходы домашних хозяйств увеличились всего на 48%.

Таким образом, низкая чувствительность жилищного строительства к росту спроса на жилье является одним из самых серьезных ограничений на доступность жилья для широкой общественности.



Рисунок 1.6 – Средние годовые реальные цены на рынке жилья и средние годовые реальные доходы домохозяйств (2004 г. = 100%)

Ценовая эластичность была проанализирована в отношении нового предложения жилья в 65 регионах России. Этот анализ показал, что все статистически значимые оценки упали между 0 и 3, что можно рассматривать как низкую эластичность предложения. В аналогичном анализе сорока пяти округов США 1 значительная оценка упала между 0 и 30, а тридцать один город имел показатель больше 3 (Green, Malpezzi и Mayo, 2005, стр. 336). В России регионы с динамично растущими рынками жилья и высокой инвестиционной привлекательностью имеют более низкую эластичность по сравнению с регионами с медленно растущими рынками жилья и медленно растущими экономиками.

Финансово-экономический кризис 2008-9 гг. оказал негативное влияние на жилищное строительство (Косарева и Туманов, 2012). К 2010 году жилищное строительство (по площади) сократилось на 9 процентов по сравнению с уровнем 2008 года (рисунок 1.4). Это значительно больше, чем снижение валового внутреннего продукта (ВВП) за тот же период (3,8 процента) 2, но несколько меньше, чем сокращение инвестиций в основной капитал (10,7 процента). В 2009 году новое жилье, поставленное профессиональными строителями, сократилось на 16,2 процента (с 37 до 31 миллиона квадратных метров) по сравнению с его значением 2008 года. Это превышает сокращение инвестиций в основной капитал

за тот же период (15,7%). Более того, в 2009 году новое жилье (по площади), поставляемое отдельными лицами (строителями жилья, обеспеченного самообслуживанием), фактически увеличилось на 7,4 процента по сравнению с его значением в 2008 году. Только в 2010 году впервые с 1991 года произошло сокращение объема самообеспечения жилья (с 28,5 миллионов м<sup>2</sup> в 2009 году до 25,3 миллиона квадратных метров в 2010 году).

В 2008-2011 годах реальные цены на жилье снизились по мере роста реальных доходов домашних хозяйств (рисунок 1.6). Это номинально улучшило показатели доступности жилья, даже в 2009 году, несмотря на резкое снижение объема ипотечного кредитования за этот период (количество выданных ипотечных кредитов составляло лишь 23 % от уровня 2008 года). Следует учитывать, что в период кризиса общественность отложила свой спрос на жилье, потому что, среди прочего, ожидается, что цены на жилье упадут еще дальше, и ситуация в целом была неопределенной.

Коэффициент доступности жилья - это отношение средней цены квартиры площадью 54 квадратных метра к среднему ежегодному доходу семьи из трех человек. Это соотношение было 4,1 в 2012 году против 5,3 в 2008 году. То есть ситуация улучшилась в этой области. Значительно увеличилось «доля семей, способных использовать свои собственные или заемные средства для приобретения жилья, отвечающего стандартам жилой площади», в котором учитываются следующие изменения: доходы домашних хозяйств, цены на жилье и условия ипотеки. Этот показатель составил 27,5 процента в 2011 году по сравнению с 17,8 процента в 2008 году. Таким образом, наряду с его негативным эффектом, кризис также положительно сказался на том, что жилье стало более доступным для широкой общественности.

Основным источником финансирования жилищного строительства в России является финансирование со стороны частных лиц. Эти граждане либо самостоятельно строят индивидуальные жилища, либо участвуют в финансировании многоквартирных домов, как правило, путем прямых

инвестиций через различные типы контрактов строителей. К сожалению, в отношении жилищного строительства в России нет информации об источниках финансирования. Однако согласно нашим оценкам, в 2011 году собственные или заемные средства были использованы населением для строительства 65 процентов всей жилой площади (или 54 % единиц жилья) (рисунок 1.7).



\* Средства инвесторов — юридических лиц; средства граждан, привлеченные по иным схемам; кредитные средства; бюджетные средства.

Рисунок 1.7 – Новые жилищные комплексы по источникам финансирования строительства (в % от числа жилых единиц)

Разработчики многоквартирных домов привлекают средства граждан в различных формах, перекладывая на них основные риски. Федеральный закон 12, принятый в 2004 году, обеспечил относительную защиту граждан, но, к сожалению, еще не работает в полную силу. Согласно расчетам, в 2011 году 38% жилых помещений, построенных профессиональными застройщиками, были профинансированы в соответствии с законом по договорам участия в долевом строительстве (рисунок 1.7). К сожалению, невозможно точно оценить объем средств, которые строители получают от частных граждан по другим схемам.

Однако, по оценкам экспертов, эти средства составляют значительную долю ресурсов, используемых для финансирования строительства многоквартирного дома. Что касается жилищного строительства, это привело к развитию банковского финансирования для строителей. Во-первых, у строителей нет надежной безопасности. По большей части земельные участки сдаются в аренду

строителям и поэтому не могут использоваться в качестве жидкого залога. Во-вторых, строительство остается непрозрачным сектором банковского кредитования. В-третьих, наличие свободных ресурсов не поощряет строителей искать другие источники финансирования.

В России на пять крупнейших застройщиков в 2011 г. пришлось 7,4% объема ввода общей площади жилья, или около 13% ввода жилья профессиональными застройщиками. Десять крупнейших застройщиков контролировали соответственно около 11 и 19% рынка жилищного строительства.

Это не отличается кардинально от ситуации, например, в США, где доля 10 крупнейших застройщиков на рынке строительства индивидуальных (семейных) домов - преобладающего сегмента на рынке жилищного строительства - достигла к 2004 г. 20% (Deloitte, 2004). При этом такая высокая доля крупнейших застройщиков сочетается в США, как было показано выше, с преобладанием на рынке небольших компаний-застройщиков.

Ситуация существенно меняется при переходе к анализу локальных рынков жилищного строительства в России. В частности, на долю пяти крупнейших застройщиков в Москве в 2008 г. приходилось 62,7% всего ввода жилья (2,06 млн из 3,28 млн кв. м), в Санкт-Петербурге - 36%. Безусловно, высокий уровень концентрации не служит доказательством недобросовестной конкуренции на данных рынках, однако может указывать на высокую вероятность их монополизации. Истинный уровень концентрации и монополизации можно определить только с учетом анализа аффилированности участников рынка, однако необходимая информация для такого анализа пока не доступна.

#### Вывод по разделу один

Подводя итоги, можно отметить, что в любой стране с рыночной экономикой жилищные и частные земельные участки, являются важнейшим элементом национального богатства, а инвестиции граждан в недвижимость составляют

значительную часть материальных активов домашних хозяйств. Стратегия жилищной политики в каждой стране формируется с учетом национальных особенностей и возможностей бюджета. Повышение требований к качеству жизни, в том числе размер и комфорт жилья, делают жилищную сферу одним из приоритетных направлений государственной экономики стран.

Рынок жилищного строительства отличается высокой степенью зависимости от административных органов, низким уровнем развития конкуренции, высокими административными барьерами, значительными рисками и низкой прозрачностью для инвестирования и кредитования, ориентирован на устаревшие технологии и проектные решения. Кроме того, система градорегулирования и землепользования, которая лежит в основе развития жилищного строительства, остается источником административной ренты и не обеспечивает формирования ни комфортной среды для проживания и жизнедеятельности, ни прозрачной правовой системы для инвесторов. Текущее состояние рынка жилищного строительства определяется балансом между законными и незаконными барьерами, препятствующими увеличению объемов жилищного строительства, и заинтересованностью застройщиков в стратегии получения дохода в виде нормы, а не массы прибыли.

## 2 ФИНАНСИРОВАНИЕ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

### 2.1 Актуальные вопросы жилищного финансирования в Республике Казахстан

Актуальность жилищного строительства в Республике Казахстан обусловлена ростом экономики, уровнем благосостояния населения и его желанием улучшить жилищные условия. Проблема жилья, безусловно наиболее актуальна среди населения. Желających улучшить свои жилищные условия немало. Перед ними открыт большой спектр услуг, остается только выбрать приемлемое для каждого по индивидуальным возможностям [5].

В последние годы была проделана большая работа по реформированию системы финансирования жилищного строительства. Были приняты Законодательные акты, Концепции, Программы, создано АО «Казахстанская Ипотечная Компания», АО «Жилстройсбербанк Казахстана».

В соответствии с концепцией долгосрочного финансирования жилищного строительства и развития системы ипотечного кредитования от 21 августа 2000 года выделяются две модели долгосрочного жилищного финансирования: система строительных сбережений и система ипотечного кредитования. В целом, эти две модели являются инструментами для стимулирования эффективного спроса на жилье [7].

Ипотека - это форма кредитования, которая помогает привлекать инвестиции в жилищный сектор. Центральное место в системе ипотечного кредитования занимает АО «Казахстанская Ипотечная Компания», созданное в декабре 2000 года. Казахская система ипотечного кредитования является двухуровневой. На первом уровне банки и небанковские организации предоставляют кредиты на покупку и капитальный ремонт жилья. На втором уровне КИК, как оператор вторичного рынка, выкупает кредиты, то есть производит операцию рефинансирования путем приобретения прав требований по ипотечным кредитам

для увеличения объема предоставления банками второго уровня ипотечных кредитов. Ипотечная система прошла три этапа: выдача кредитов банками, приобретение прав требований по выданным кредитам ипотечной компанией и выпуск ипотечных облигаций.

Получение ипотечного кредита позволяет приобрести жилье по ставке вознаграждения в банках второго уровня порядка 11,9 % (плавающая - эффективная ставка от 7 % за 1 год). Размер первоначального взноса составляет до 15 % от стоимости жилья, срок кредита - от 3 до 20 лет.

Однако существует еще одна модель жилищного кредитования, которая характеризуется более низкими процентными ставками и участием. Это система жилищных строительных сбережений. Свое начало она берет в Германии, когда появились первые сберегательные банки. Они работали по следующему принципу: если для строительства дома требовалось 10 000 денежных единиц, и каждый, кто хотел иметь собственное жилье, мог сэкономить только тысячу в год, следовательно, он мог бы построить жилье только через десять лет. В случае объединения сбережений десяти таких людей один из них мог купить жилье через год, второй - после двух и т.д. Со временем этот принцип накопления и кредитования превратился в современную систему сбережений жилищного строительства. Эта система была принята Казахстаном из Германии как наиболее приемлемая и оптимальная. В основе этой системы лежит принцип сохранения и ссуды. С этой целью АО «Жилстройсбербанк Казахстана» было создано в 2003 году. Этот банк является единственным сберегательным фондом жилищного строительства в стране, который принимает депозиты в сбережениях жилищного строительства, открытие и управление счетами вкладчиков, а также предоставлением вкладчикам жилищных и промежуточных жилищных займов на проведение мероприятий по улучшению жилищных условий. Данная модель полностью независима от состояния финансового рынка, у банков нет проблем с привлечением ресурсов.

Стройсбережение - система жилищного финансирования, основанная на накоплении собственного капитала с последующим правом кредитования на деятельность по улучшению жилищных условий. Система сбережений жилищного строительства является одной из самых длительных государственных программ, которые должны решить проблему приобретения жилья и помочь тем, у кого стабильный доход, но денег на покупку новой квартиры недостаточно. Если ипотечное кредитование в большей степени рассчитано на людей со средними и выше среднего дохода, то система стройсбережений позволяет решать проблему жилья людям с более скромными возможностями.

Сущность системы стройсбережений (рисунок 2.1) заключается в том, что граждане, желающие улучшить свои жилищные условия, берут обязательство накопить часть необходимых им для этого средств на ссудо-сберегательных счетах в банке.



Рисунок 2.1 – Системы жилищного кредитования в Республике Казахстан

Чтобы получить кредит от банка, нужно пройти два этапа. На первом этапе заключено соглашение о сбережениях жилищного строительства с ЖССБК. В подписанном документе указывается договорная сумма, необходимая вкладчику. Он состоит из суммы накопленных денег и жилищного кредита. Затем вам нужно открыть счет в этом банке и через несколько лет заработать на этом счете. Минимальная необходимая сумма накопленных денег для получения жилищного кредита составляет 25% от суммы контракта. Сумма накопленной экономии включает сумму вкладов, банковское вознаграждение и государственную премию. Размер платы банка составляет от 2 до 5,5% годовых в зависимости от тарифной программы. Государственная премия вкладчика банка выплачивается ежегодно в размере 20% от суммы поощрительного депозита. Вознаграждение и государственные премии по вкладам в жилищных строительных сбережениях ежегодно направляются на увеличение основной суммы вклада. Минимальный период накопления сбережений жилищного строительства составляет 3 года. Максимальный период накопления не ограничен.

На втором этапе вкладчик становится заемщиком, обязавшим в течение определенного периода времени погасить кредит, полученный в ЖСБК. Жилищные кредиты будут выдаваться на срок до 25 лет, в зависимости от периода накопления. Банк предоставляет вкладчику кредит в размере разницы между договорной суммой и суммой собственных сбережений вкладчика. Ставка процента по жилищным кредитам составляет от 3,5 до 6% годовых. Процентная ставка по заемным средствам намного ниже, чем ставки по ипотечным кредитам (11,9%, как указано выше). В то же время банк гарантирует, что процентная ставка, зафиксированная в контракте, не изменится в течение всего срока погашения кредита.

Банк установил определенные тарифные программы, согласно которым условия и ставки изменяются, например, тарифная программа - «тариф 25/75». Минимальная требуемая сумма накопленных средств для получения жилищного кредита составляет 25% от суммы контракта, срок вклада 3 года. Процентная

ставка составляет 3% годовых. Затем, согласно этому тарифу, жилищный кредит предоставляется на срок до 7 лет с вознаграждением в размере 6% в год. Существует также аналогичная тарифная программа - «25/75 тариф (состояние)». Однако здесь срок предоставления жилищных кредитов составляет до 25 лет, а процентная ставка составляет 5,5% годовых.

В арсенале банка действуют тарифные программы «50/50» - «тариф 50/50 - А», «тариф 50/50 - В», «тариф 50/50 - В». Эти тарифные программы отличаются с точки зрения накопления сбережений жилищного строительства - соответственно 5, 8 и 12 лет. Чем дольше период накопления депозитов, тем ниже процентная ставка по депозитам. Например, с периодом накопления 5 лет ставка процента по депозитам составляет 3% годовых, срок 12 лет - всего 2%. Но эта тарифная программа отличается от других программ более низкой ставкой компенсации за жилищные кредиты - минимум 3,5% годовых, с жилищным кредитом до 20 лет.

Эти ставки намного ниже, чем ставки по ипотечным кредитам. Но люди по-прежнему пользуются ипотекой. Хотя для заемщиков это больше, чем для системы сбережений. Ипотека предоставляется по рыночным ставкам и ориентирована на средний класс. Система жилищных сбережений предназначена для людей младшего среднего класса, для тех, у кого нет сбережений, необходимых для первоначального платежа по ипотечным кредитам. Это указывает на низкий уровень осведомленности населения об этой системе. Для решения этой проблемы ЖСББК подписал соглашение с Казпочтой о предоставлении ему права подписывать жилищные сберегательные контракты от имени банка. Также банк подписал контракт с Народным банком, через чьи филиалы будут предложены продукты «Жилстройсбербанка».

Банк пережил этап своего горизонтального роста - открытие региональных подразделений и сосредоточился на развитии агентской сети, которая потенциально является одним из наиболее эффективных каналов связи между банком и населением. В то же время, улучшая работу своих подразделений и развивая агентскую сеть, банк планирует в конечном итоге увеличить количество

активных участников системы сбережений жилищного строительства на уровне 180 000 вкладчиков (к концу 2010), а сумма их сбережений в банке - на уровне 30 млрд. тенге.

Предлагаемые банком продукты системы сбережений жилищного строительства являются инновационными инструментами для финансирования улучшения жилищных условий населения, которые являются альтернативой ипотечным кредитам.

Клиент ЖССБК может не только покупать или строить жилье, но и использовать накопленные средства и кредит на ремонт, модернизацию, в том числе покупку строительных материалов, земли и т. Д. Согласно Закону «О жилищных строительных сбережениях» эти затраты связанных с мерами по улучшению жилищных условий [7].

В 2004 году была принята Государственная программа развития жилищного строительства в Республике Казахстан на 2005-2007 гг.. И на сегодняшний день можно сказать, что цели Программы уже реализованы. Так, например, требуемая экономия в ПРСП снижается до 25% от стоимости приобретаемого жилья; срок кредита увеличен до 25 лет; Сумма депозита, стимулируемого государством, была увеличена с 60 до 200 ежемесячных расчетных показателей.

Исходя из всего вышеизложенного можно выделить следующие основные недостатки жилищно-сберегательной системы:

- для решения жилищной проблемы необходимо ждать 3–5 лет;
- для семьи с доходом ниже среднего уровня будет затруднительно в течение 3–5 лет ежемесячно откладывать в среднем по 10000 тенге;
- в условиях постоянно повышающихся цен на недвижимость семье с достатком ниже среднего даже при соблюдении вышеназванных требований будет весьма проблематично накопить сумму, соответствующую 25–50 % от будущей стоимости квартиры;

- в отсутствие индексации вкладов по инфляции обещанные банком три-четыре процента годовых в качестве вознаграждения по вкладу могут быть легко съедены пятью-шестью процентами годовых инфляции.

К основным преимуществам жилищно-сберегательной системы следует отнести следующие:

- гарантия вознаграждения вкладчику от государства, представляющего собой ощутимую прибавку особенно при небольших начальных суммах вклада и большой длительности накопления;

- возможность решения жилищного вопроса для детей. В этом случае решение квартирного вопроса допускает длительное ожидание получения жилищного кредита;

- низкие процентные ставки по жилищному займу;

- кредит предоставляется и погашается в национальной валюте;

- лицо, накопившее необходимую сумму раньше оговоренного срока, имеет право на получение промежуточного кредита;

- гарантия безопасности работы механизма жилищного кредитования, так как Жилстройсбербанк является участником системы обязательного коллективного гарантирования вкладов физических лиц;

- строительный комплекс получает дополнительный импульс, стимулирующий, в свою очередь, инвестиции в экономику страны;

- создание новых рабочих мест;

- расходы государства по выплатам премий многократно окупаются поступлениями в бюджет в виде налогов с юридических и физических лиц, осуществляющих деятельность по строительству жилья и выпуску строительных материалов;

- средства, привлеченные во вклады по системе стройсбережений, будут размещаться в государственные ценные бумаги, что позволит инвестировать бюджетные программы страны [6].

Эта система кредитования направлена на решение жилищных проблем молодого поколения, и по мере их роста их активы как банковские активы используются для финансирования экономики в этот период времени путем инвестирования в государственные ценные бумаги, выдачи жилищных кредитов и займов на строительных организаций. Развитие системы строительства экономики в республике при поддержке государства окажет значительное влияние на социально-экономическое состояние. Это позволит решить одну из наиболее важных задач - удовлетворить потребности широкого круга людей в жилье, что будет возможно за счет накопления собственных средств граждан и получения в будущем недорогих долгосрочных кредитов. Кроме того, эта система окажет положительное влияние на привлечение средств людей для инвестиций в жилье, поскольку это единственный источник внебюджетного финансирования для этого сектора экономики [9].

Жилищные кредитные системы, действующие в Казахстане, не должны конкурировать, а дополнять друг друга, поскольку система ипотечного кредитования ориентирована на граждан с уровнем дохода выше среднего, а система сбережений жилищного строительства - для граждан с доходом ниже среднего. Во многих странах эти две системы работают одновременно, и именно их совместное взаимодействие позволяет удовлетворить потребности большинства граждан в приобретении жилья независимо от уровня благосостояния.

Государственное участие в жилищном строительстве реализуется посредством программ развития жилищного строительства.

Главная цель - создать условия для предоставления гражданам доступного жилья путем активного привлечения частных инвестиций в жилищное строительство и стимулирования государственно-частных партнерств, развития инженерной и коммуникационной инфраструктуры для жилищных объектов, ИЖС (Индивидуальное Жилищное Строительство) и развития строительной отрасли.

В 2015-2019 годы развитие жилищного строительства регулировалось в соответствии с «Программой развития регионов до 2020 года» в связи с принятой позднее программой развития инфраструктуры «Нурлы Жол». Согласно этой программе, к 2020 году планируется выделить 809 млрд. тенге на жилищное строительство и будет построено около 38 млн. квадратных метров жилья (за счет бюджета, 6,6 миллиона квадратных метров, за счет частных средств - 31,5 миллиона квадратных метров).

Говоря о результатах программы, можно сказать, что целевые показатели для ввода жилищного строительства в рамках программы «Доступное жилье-2020» достигаются с перевыполнением в среднем на 10% в год. Доля бюджетных инвестиций в жилищное строительство с начала реализации программы в 2012 г. составляет в среднем 20% в год. За последние пять лет, согласно статистике, государственными застройщиками было введено более 60 тысяч квартир (в среднем 15 тысяч квартир в год). Учитывая средний размер домохозяйства трех человек, это сопоставимо с населением большого города областного значения.

Вопросы жилищного строительства также затронуты в государственной программе развития инфраструктуры «Нурлы Жол», рассчитанной на 2015-19 гг. Общая сумма финансирования для поддержки жилищной инфраструктуры из Национального фонда составит 150 млрд. тенге, в том числе:

1) на проектирование, строительство и приобретение инженерных сетей в районах застройки жилья «НУХ «Байтерек» и его дочерних организаций через целевые трансферты из республиканского бюджета – 35 млрд тенге, в том числе: в 2015 году – 17,5 млрд тенге; в 2016 году – 17,5 млрд тенге;

2) на финансирование строительства и приобретение жилых объектов для последующего предоставления в аренду по линии АО «ИО «КИК» – 115 млрд тенге, в том числе: в 2015 году – 92,5 млрд тенге; в 2016 году – 22,5 млрд тенге.

Финансирование строительства и приобретения жилой недвижимости для последующего лизинга через АО «КИК» из всех источников до 2019 года составит 250 миллиардов тенге.

С 2012 года за счет государства было построено 3 миллиона квадратных метров арендное жилье и 2,6 миллиона квадратных метров кредитного жилья (рисунок 2.3). В будущем объем строительства аренды и кредита будет поддерживаться на текущих уровнях, то есть на полмиллиона арендованных и кредитных жилищ в год. Операторы по строительству арендованного и кредитного жилья по государственной программе являются дочерними компаниями холдинга «Байтерек»: ОАО «КИК» и ОАО «Байтерек Девелопмент». За счет бюджета и Национального фонда в 2015 году было введено в эксплуатацию 425,5 тысяч квадратных метров жилья. В 2016 году запланировано 326 тысяч квадратных метров.

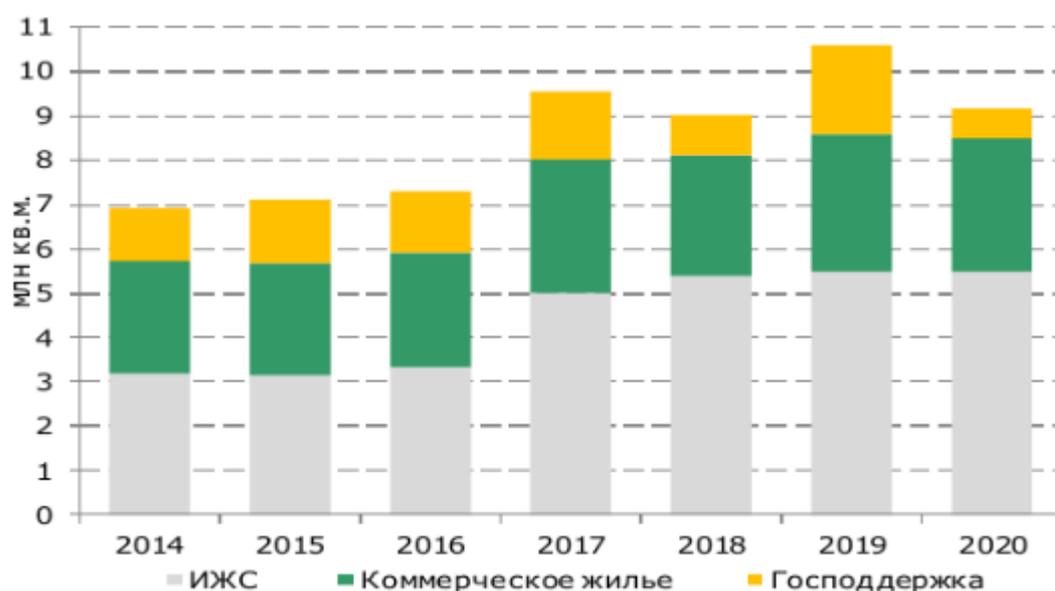
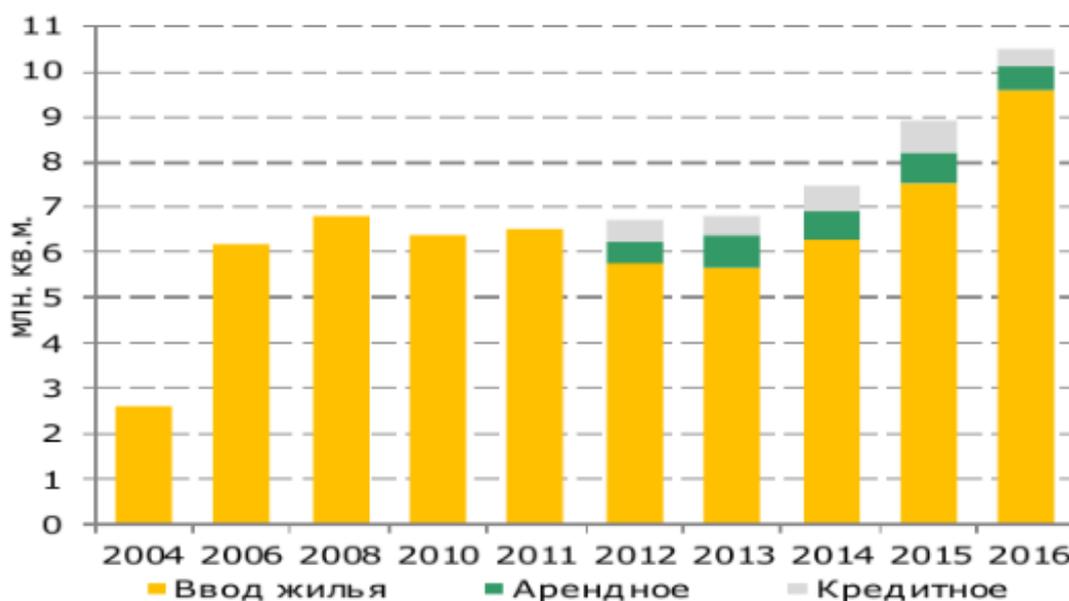


Рисунок 2.2 – Индикаторы государственных жилищных программ

твенных жилищных программ



### Рисунок 2.3 – Ввод жилья 2004 -2016 гг.

Помимо национального холдинга «Байтерек», помощь в развитии жилищного строительства в республике, фонд недвижимости, который является частью Самрук-Казына, но масштаб деятельности компании довольно скромный. Согласно отчету за 2015 год, этой компанией в рамках программы развития регионов было продано около 160 тысяч квадратных метров. Корпус.

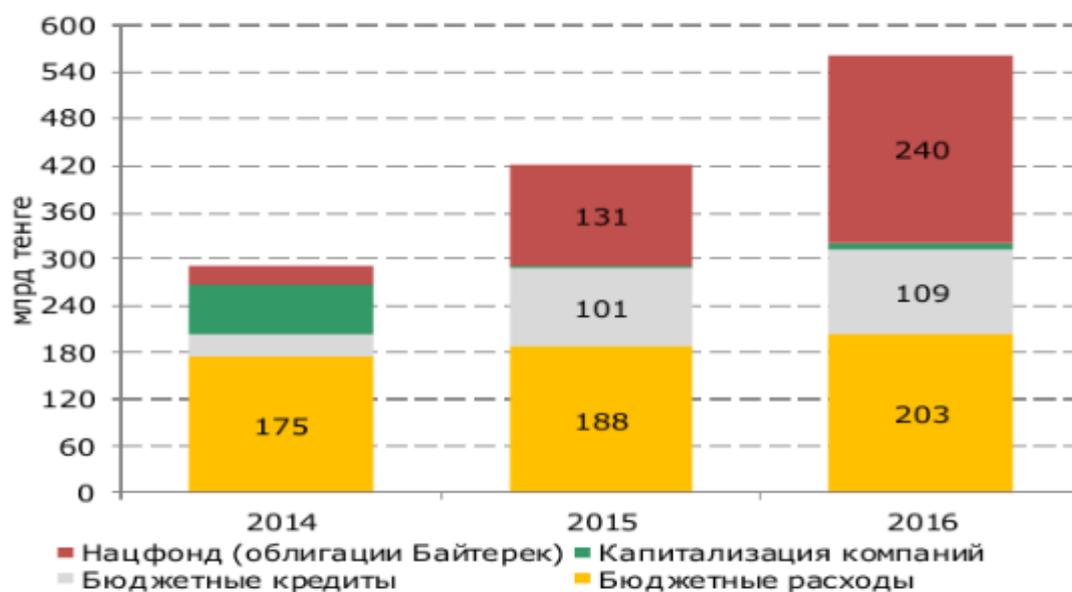
В этом году была разработана программа «Nurly Jer», рассчитанная на 2017-2031 годы, которая должна консолидировать существующие жилищные программы. Финансирование из бюджета должно составлять 1,6 трлн. тенге, в то время как частные средства, как ожидается, привлекут 16 трлн тенге. На развитие индивидуального жилищного строительства путем предоставления государственных инженерных коммуникаций и предоставления земли с возмещением расходов на инженерную инфраструктуру планируется ежегодно выделять 50 млрд. тенге из бюджета или 42 000 земельных участков в год.

Половина бюджета программы направлена на привлечение средств частного сектора. В свою очередь, государство будет оказывать немонетарную поддержку путем упрощения процедур, регулирующих строительство жилья и распределения земли с соответствующей инфраструктурой. Общий объем строительства жилья должен составлять 1,5 млн., Денежные потоки - более 60% средств для многоквартирного жилья.

В общем, объем строительства в рамках программы «Nurly Jer» соответствует текущим темпам строительства, т.е. около 10 миллионов квадратных метров жилья в год. Целевые показатели программ Nurly Ger приведены в Приложении 3.

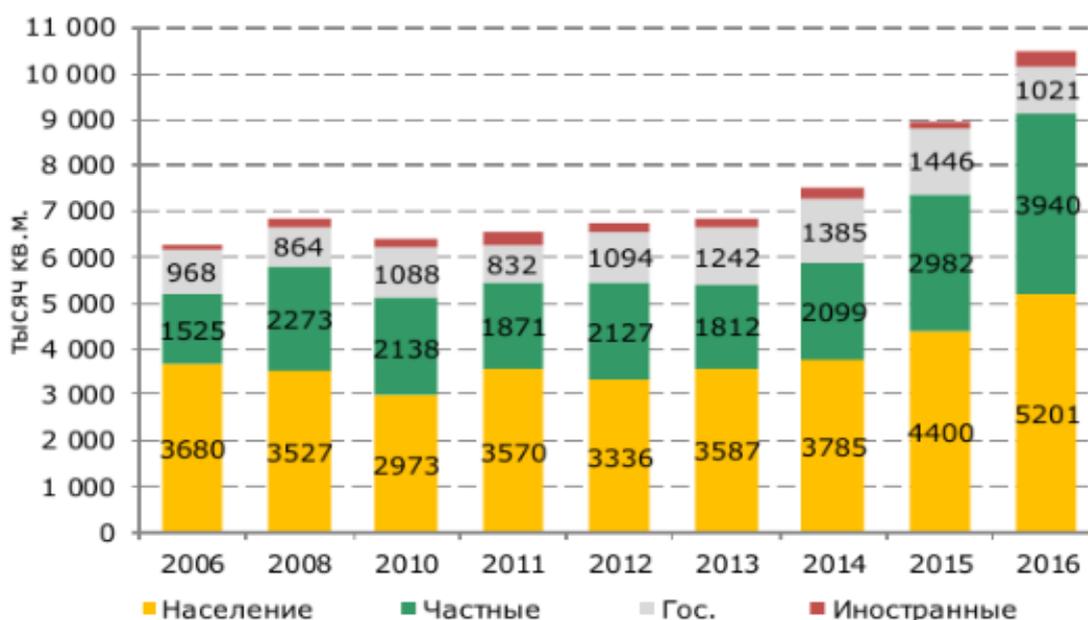
Финансирование расходов, связанных с жильем, в государственном бюджете составляет немногим более 2% в год. Частично эти средства распределяются в виде бюджетных займов и капитализации основных компаний. Значительная часть средств также поступает из Национального фонда. Например, в 2015-2016 годах на строительство и покупку арендного жилья через Казахстанскую Ипотечную Компанию было выделено 115 млрд. Тенге. Предусмотрено 22 млрд. Тенге для кредитования вкладчиков ЖССБК, которые будут выплачены по мере помещения жилья в Благодаря активной жилищной политике вклад государства в рост общего жилищного строительства составляет около 16% с 2010 года, но с учетом кредитования (около 40% ипотечного портфеля приходится на ЖССБК и КИК), важность государственная политика в сфере жилья более значительна.

Строительство арендного и бюджетного жилья для увеличения доступности жилья для людей с низкими доходами. Кроме того, согласно опыту западных стран, влияние арендного рынка жилья способствует сглаживанию циклических факторов. В результате того, что реализация государственного жилья на наших услугах составляет 15% от общего объема продаж для квартир, это имеет определенную сумму влияние на рынке жилья вниз. Правда, стоит отметить, что это жилье эконом-класса (площадь квартир ограничено до 80 кв.м.) расположено в отдаленных местах от центра города, где есть свободные площади, с более низким качеством транспорта доступность, что влияет на рынок коммерческих новостроек.



Источник: Минфин РК, Нацфонд, Байтерек, ХФ

Рисунок 2.4 – Государственные расходы на жилищное строительство

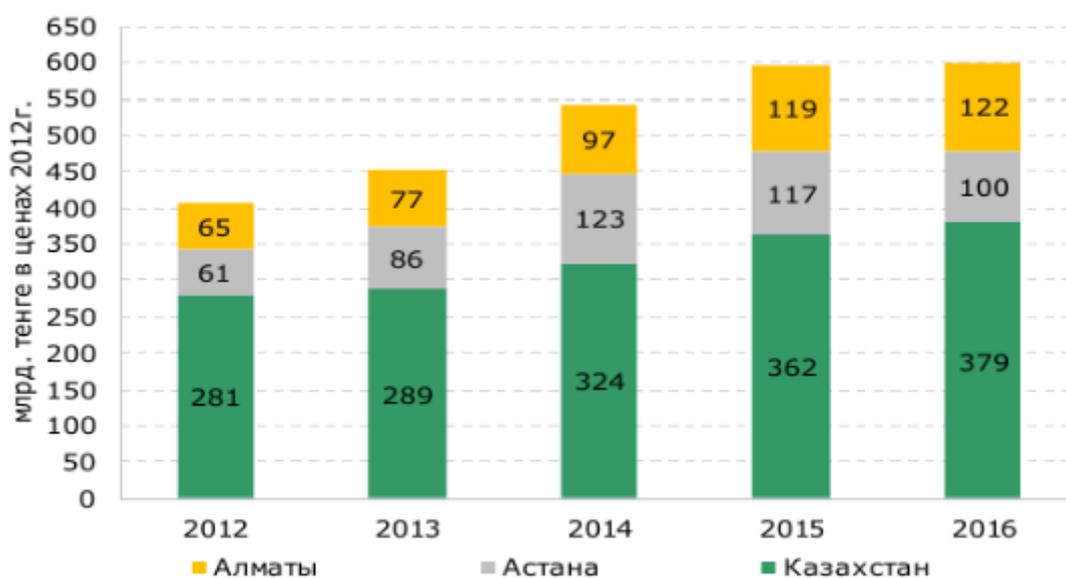


Источник: КС МНЭ, ХФ

Рисунок 2.5 – Ввод жилья по застройщикам 2006 – 2016 гг.

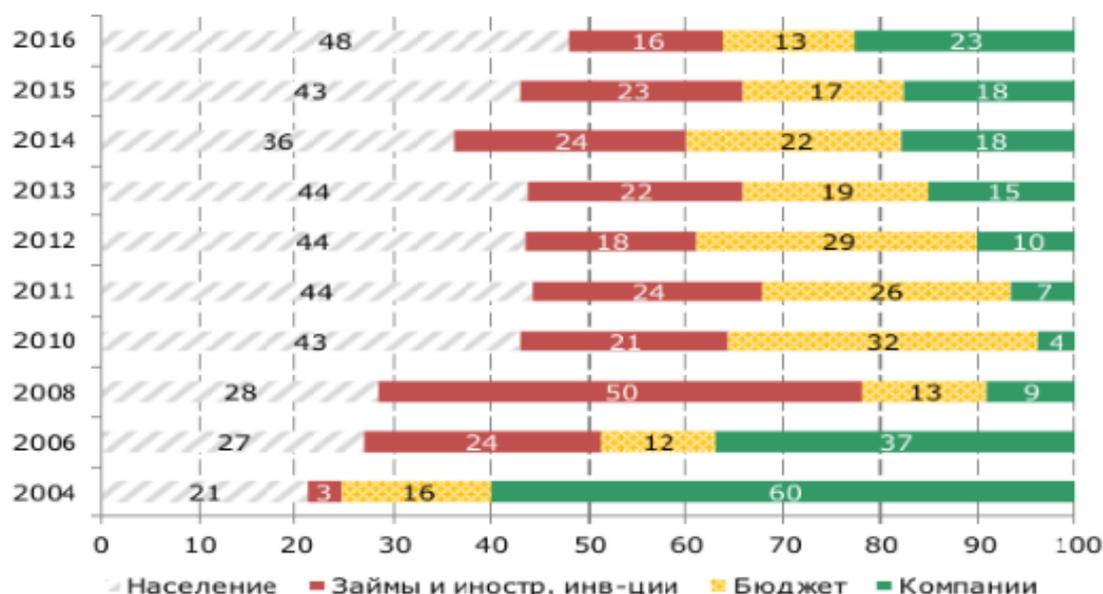
В 2016 году в жилищное строительство было инвестировано около 830 млрд. тенге. Увеличение инвестиций наблюдается в регионах на основе бюджетных ресурсов, тогда как в Алматы, Астане и других регионах, где произошло снижение, преобладают собственные и заемные средства.

Основными источниками инвестиций в жилищное строительство по-прежнему являются собственные средства компаний и население, доля которых в 2016 году составила 71%, в том числе 48% средств населения и 23% средств компании. В контексте регионов Казахстана традиционный объем инвестиций в жилищное строительство приходится на Алматинскую область, а также на города Алматы и Астану в качестве центров притяжения к экономической деятельности. В совокупности доля этих трех регионов в 2016 году составила 54%.



Источник: КС МНЭ, ХФ

Рисунок 2.6 – Инвестиции в жилищное строительство

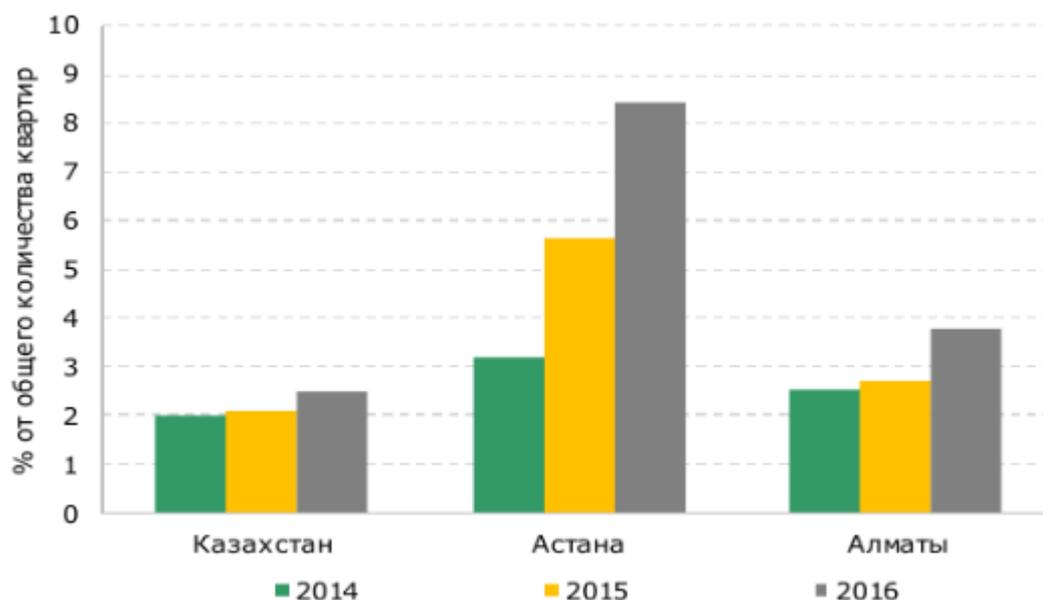


Источник: КС МНЭ, ХФ

## Рисунок 2.7 – Инвестиции в жилищное строительство, в %

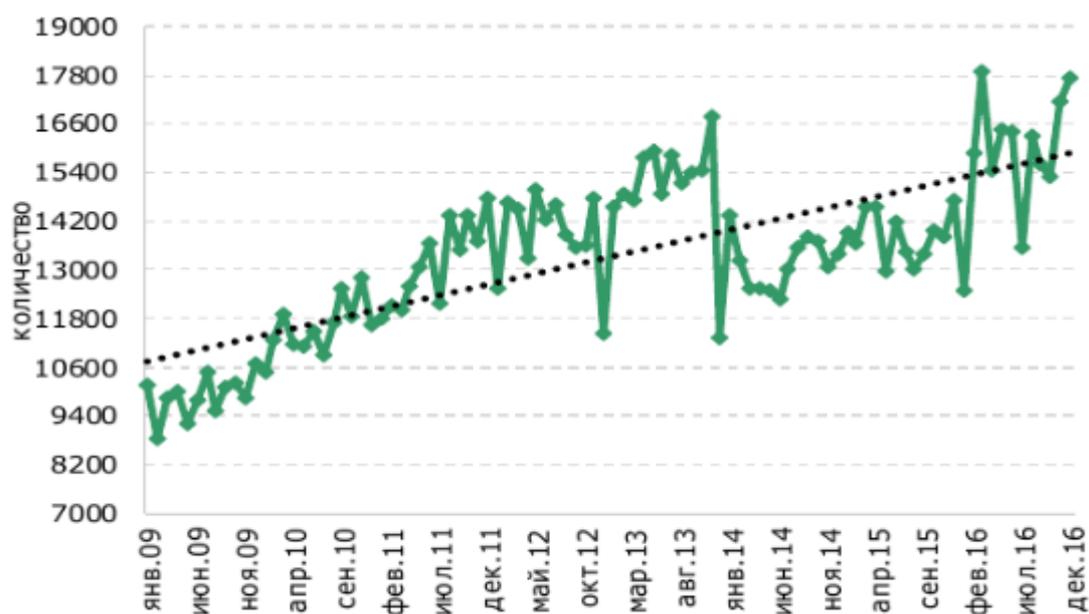
После резкого обесценения национальной валюты цены на недвижимость в долларах США в 2015 году упали на 40%. Цены в тенге отреагировали с небольшим компенсационным ростом чуть выше 10%, жилье появилось с ценниками в миллиардах тенге. В 2016 году наблюдается стагнация цен как в тенге, так и в валюте, а это со средней годовой инфляцией в 15% и временным увеличением спроса на жилье. Количество сделок купли-продажи жилья на 2016 год составило 190,2 тыс., что на 14,6% больше количества сделок в 2015 году. Такое заметное увеличение количества сделок связано с уменьшением «долларовых цен», поддержка строительства жилья государством. Как видно на рисунке 26, девальвация национальной валюты в 2014 году привела к длительному (2 года) снижению числа сделок на рынке недвижимости. Но рост числа транзакций за прошедший год показал высокую волатильность, снизившись в начале года и снова ускорился в самом конце года.

Регионально заметный рост продаж квартир в «столице» в течение двух лет при продаже квартир Астана увеличился почти в три раза за последний год, превысил 8% от общего капитального фонда квартир. В Алматы продажи квартир стали менее впечатляющими (на 50%), приближаясь к 4% жилого фонда города. Рост спроса на жилье в «столицах» в 2016 году, по-видимому, скоро снизится, что объясняется падением доходов за последние два года. В целом, в Казахстане объем продаж квартир с 2014 года вырос примерно на 30% (рисунок 2.8).



Источник: КС МНЭ, расчеты ХФ

Рисунок 2.8 – Рост продаж квартир в Астане и Алматы



Источник: КС МНЭ, ХФ

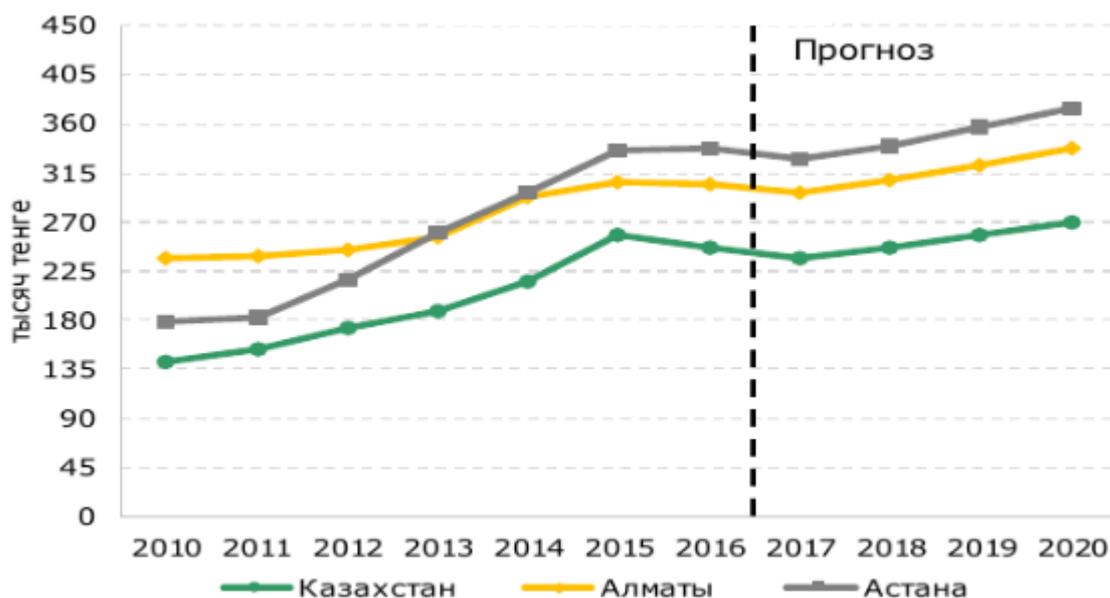
Рисунок 2.9 – Сделки купли-продажи жилья (с сезонной очисткой)

На фоне слегка позитивного экономического роста, который еще не был преобразован в улучшение материального благосостояния населения и с учетом падения привлекательности недвижимости как средства сбережения, перспективы для недвижимости рынок нейтрален. Кроме того, стоит упомянуть о различных

стимулирующих программах государства, которые будут способствовать удовлетворению спроса на массовое жилье, тем самым оказывая сдерживающее влияние на цены на недвижимость.

Ипотечное кредитование с учетом государственной поддержки жилищного сектора может потенциально увеличиться, но низкие доходы населения будут иметь сдерживающее влияние в ближайшие годы. Предложение недвижимости с начала 2000-х годов в среднем в два раза превышало прирост населения, увеличиваясь на 3% в год, и из-за ожидаемого замедления роста населения дефицит предложения не ожидается. Учитывая, что цены на жилую недвижимость падают вместе с себестоимостью аренды, мы можем предположить, что рынок уже имеет избыток предложения.

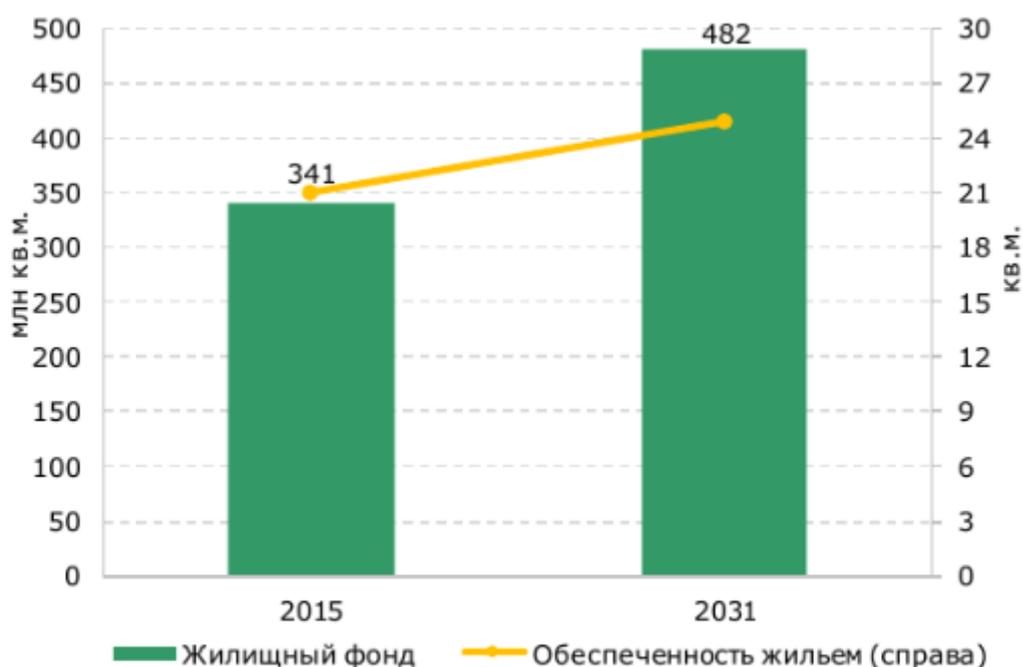
Исходя из снижения доходов населения (-4,5% в 2016 году в реальном выражении) и отсутствия оснований для их быстрого восстановления, мы ожидаем небольшую негативную динамику цен на жилую недвижимость в текущем году. По мере улучшения ситуации в экономике активизация банковского кредитования, увеличение цен на недвижимость (массовый сегмент), по нашим оценкам, может составлять 4-5% в среднем в год до 2020 года.



Источник: КС МНЭ, НБК, расчеты ХФ

Рисунок 2.10 – Цены на первичном рынке (кв.м. в тенге)

Согласно концепции государственной программы «Нурлы-Джер», инвестиции в жилищное строительство ожидаются в размере 16 трлн. тенге, из которых 10% - за счет государства. За 15 лет, выделенных на реализацию программы (2017-2031), объем инвестиций примерно соответствует 1 трлн. тенге в год, что выше 830 млрд. тенге, сформированному по факту в 2016 году. В связи со значительным падением доходов населения, пока трудно сказать, насколько оправданы прогнозы по жилищному строительству. Выделение 10 гектаров для ИЖС и субсидирование жилищных кредитов являются важным фактором стимулирования строительства, но это во многом будет зависеть от ситуации в экономике. В случае успешной реализации программы вы можете прогнозировать ежегодный рост жилищного строительства на 10 миллионов квадратных метров. (10,5 миллиона квадратных метров в 2016 году). Учитывая естественную потерю жилья примерно на 1 миллион квадратных метров. м. в год общий жилищный фонд страны может составить 482 миллиона квадратных метров. В то же время уровень предоставления жилья населению по нашим оценкам увеличится с 21 кв.м. до 25 кв.м. на человека в соответствии с законом программы в 2031 году.



Источник: КС МНЭ, ХФ

## Рисунок 2.11 – Жилищный фонд и обеспеченность жильем

Согласно стандарту ООН, требуется 30 квадратных метров на человека. Однако достижение такого индикатора для Казахстана маловероятно, для этого необходимо будет увеличить текущие темпы жилищного строительства не менее чем на 50%, для этого нет экономических предпосылок. Тем не менее устойчивый рост обеспеченности жильем остается, и это оказывает положительное влияние на экономику. Кроме того, 15 лет - довольно длительный период, для которого эволюционные изменения в экономике могут привести к значительному улучшению жилищного комплекса.

### 2.2 Исторические аспекты финансирования жилищного строительства

До начала 60-х. жилищное строительство в Советской Республике в значительной мере осуществлялось населением (за свой счет либо с помощью государственного займа). В период 1946-50 г. было построено 70%, в 1951-1955 - 60% ,и около 50% жилья в 1956-1960 годах. С 60-х г. с укреплением экономики, широкий круг в Казахстане приобрел жилищное строительство за счет государственных средств: в 1961-1965 г. государственные, кооперативные предприятия, организации и жилищные кооперативы 70% были введены в эксплуатацию, в 1981-1985 - 90% от общей площади жилых домов.

В Казахстане кооперативное жилищное строительство получило широкое развитие после выхода постановления ЦК КПСС и Совета Министров СССР «Об индивидуальном и кооперативном строительстве» (1962 г.) и постановлении Совета Министров СССР «О дальнейшем развитии кооперативного жилищного строительства» (1964 г.) и соответствующих постановлениях ЦК Компартии Казахстана и Совета Министров Казахской ССР от 13.08.1962 и 31.12.1964.

В Республике государственный кредит ЖСК был предоставлен Республиканским управлением строительства Стройбанка СССР в размере до

80% от оценочной стоимости дома сроком на 25 лет с годовым погашением равных долей и выплата 0,5% годовых (инвалиды и участники Великой Отечественной войны были освобождены от уплаты процентов за использование кредита).

Деятельность Жилищного кооператива, права и обязанности его членов определялись Примерным уставом ЖСК, утвержденным постановлением Совета Министров Казахской ССР от 19.04.1965. Для организации ЖСК была создана ассоциация - в Алма-Ате. Работы по строительству кооперативных домов и улучшению строительной районов осуществлялись государственными и межвузовскими подрядчиками и другими строительными организациями, государство выделило необходимые материалы и оборудование для строительства ЖСК.

В Казахстане в 1976-1980 годах было создано 115 ЖСК, построено 128 домов общей площадью 457 тыс. м<sup>2</sup>, выделено 44 млн. рублей государственного кредита. В 1981-1985 г. сформировалось 195 жилищно-коммунальных услуг, построен 201 дом общей площадью 764 тыс. м<sup>2</sup>, на который было выделено 100,6 млн. рублей государственного кредита. Доля жилищных кооперативов в общем объеме жилищного строительства в 11-й пятилетке (1981-1986 г.) составила 3%. На строительство жилья приходилось около 25% объема строительного-монтажных работ (1985). В период с 1920 по 1985 г. в Казахстане из-за всех источников финансирования было построено 224 174 тыс. м<sup>2</sup> общей площади жилья, в т.ч. государственные и кооперативные предприятия и организации и жилищные кооперативы 156 372 тыс. м<sup>2</sup>, колхозы и население за свой счет и с помощью государственных кредитов 67 802 тыс. м<sup>2</sup>.

В Республике была создана мощная индустриальная база жилищного строительства, начали свое действие 31 домостроительный комбинат (общая мощность 2859 тыс.м<sup>2</sup> в год), в т.ч. Алма-Атинский (мощность 390 тыс.м<sup>2</sup>), Экибастузский (153 тыс.м<sup>2</sup>), Джамбульский (141 тыс.м<sup>2</sup>) и др. Современная технология строительства жилых домов из готовых панелей, деталей и блоков позволила повысить производительность труда и ускорить темпы работ. За 1971-

1985 гг. в сельской местности было построено около 650 тысяч квартир, общей площадью 39 млн. м<sup>2</sup>. В 1986-1990 гг. в Казахстане за счет всех источников финансирования, включая жилищно-строительные кооперативы, предусматривалось построить дома общей площадью 34 млн.м<sup>2</sup>.

В Республике была создана мощная промышленная база для жилищного строительства, действовал 31 домостроительный завод (общая мощность 2 859 000 м<sup>2</sup> в год), в т.ч. Алма-Ата (вместимость 390 тыс. М<sup>2</sup>), Экибастуз (153 тыс. М<sup>2</sup>), Джамбул (141 тыс. М<sup>2</sup>) и т. Д. Современная технология строительства жилых домов из готовых панелей, деталей и блоков позволила повысить производительность труда и ускорить темпы Работа. За 1971-1985 годы. В сельской местности было построено около 650 000 квартир общей площадью 39 миллионов м<sup>2</sup>. В 1986-1990 годах. в Казахстане за счет всех источников финансирования, в том числе жилищных кооперативов, планировалось построить дома общей площадью 34 млн м<sup>2</sup>.

Для выполнения этой задачи ЦК Компартии Казахстана и Совет Министров республики в 1987 году разработали программу «Жилье-91», в которой было предусмотрено увеличение плановых заданий по жилищному строительству до конца 12-й пятилетки на 30% для предоставления отдельных благоустроенных квартир гражданам республики, вставшим на учет по обеспечению жильем до 01.01.1987 г.

Для реализации программы по строительству жилых объектов дополнительно привлекались 10% отчислений от объемов производственного строительства, средства из фондов жилищного строительства, социально-культурных мероприятий, материального поощрения объединений, предприятий, организаций, учреждений, а также денежные средства населения (объем кооперативного и индивидуального строительства предусмотрено увеличить в 2-3 раза). В программе «Жилье-91» важная роль отводилась повсеместному развитию и увеличению строительства домов хозяйственным способом; для этого в составе производственных объединений и предприятий организуются строительные

бригады, участки, а также подсобные цехи и производства по изготовлению строительных материалов и конструкций. Для обеспечения благоустроенным жильем молодых семей организуются молодежно-жилищные комплексы (МЖК), в проектировании и строительстве которых принимают участие будущие жильцы. В республике с 1961 ежегодно в эксплуатацию сдавалось в среднем более 6 млн.м<sup>2</sup> жилья.

Для жилищного фонда Казахской ССР 1985 года характерны следующие показатели:

1. Общая площадь составила 204,6 млн м<sup>2</sup>, в т.ч. (в млн.м<sup>2</sup>).
2. В городах и поселках городского типа 114,0 млн м<sup>2</sup>.
3. В сельской местности 90,6 млн м<sup>2</sup>.
4. Средняя обеспеченность одного жителя общей площадью жилых домов составила 12,76 м<sup>2</sup>, в т.ч. в городах и поселках городского типа 12,4 м<sup>2</sup> и в сельской местности 13,2 м<sup>2</sup>.

За 1970-1985 гг. жилищный фонд республики увеличился более чем в 1,8 раза, средняя обеспеченность жильем городских жителей в 1985 возросла по сравнению с 1970 на 22%. Стоимость основных фондов жилищного хозяйства достигла 25,7 млрд. рублей – около 1/5 стоимости основных фондов республики (1985).

После обретения Казахстаном независимости, был принят ряд важных государственных программ, направленных на обеспечение качественного жилья населения страны, отвечающего современным требованиям и учитывающего социальную структуру населения.

Формирование и развитие рынка жилья в Казахстане началось в 90-х годах прошлого века с начала приватизации. В этот период в стране проводились первые сделки по купле-продаже жилья. Хотя дома в частном секторе всегда покупаются и продаются, но такого рынка недвижимости не было. Арендаторы не имели права продавать квартиры. Распределение квартир было жестко регламентировано государственными органами местного самоуправления.

Согласно исследованию, все закономерности присущие рынку недвижимости, претерпевают большие изменения в течение переходного периода. С начала периода приватизации, с распадом Советского Союза, с приобретением Республики Казахстан независимости, с переходом к рыночной экономике развития, начались первые этапы формирования отечественного рынка недвижимости. Кроме того, появляются процессы и модели, которые не характерны для развитых рынков. Этапы формирования рынка недвижимости можно условно разделить на три периода: начальный - 1991-1999; advanced - 2000-2004; последний - начиная с 2005 года (таблица 2.1).

Таблица 2.1 – Этапы становления рынка жилья в Казахстане

Характеристики рынка	Основные этапы становления рынка		
	Начальный (1991 г.-1999 г.)	Продвинутый (2000 г.-2004 г.)	Современный (начиная с 2005 г.)
1	2	3	4
Начальный уровень цен	Низкий	Высокий	Предельный
Динамика цен	Сверхвысокие темпы роста цен (50-100% в год)	Высокие темпы роста цен (30-50% в год)	Стабилизация, начало снижения цен
Прирост количества сделок	Быстрый рост	Умеренный рост	Стабилизация
Соотношение спроса и предложения:	Спрос выше предложения	Предложение существенно опережает спрос	Относительное равновесие
Соотношение цен первичного и вторичного рынков	Цены вторичного рынка существенно выше	Цены вторичного рынка ниже или равны ценам первичного	Дифференциация, динамичное равновесие
Состояние законодательной базы	Некоторые отдельные элементы	Развитие	Завершение формирования
Спектр предпринимательской деятельности на рынке недвижимости	Риэлтерская	Брокеры, оценщики, девелоперы (застройщики)	Весь диапазон профессиональной деятельности
Типы недвижимости,	В основном жилье	Жилье,	Жилье, коммерческая.

вовлекаемой в рыночный оборот		коммерческая недвижимость (торговля, офисы)	производственная недвижимость, земля
Доля организованного рынка	Незначительна	25-30%	Около 50%
Уровень конкуренции на рынке	Низкий	Умеренный	Высокий
Уровень рентабельности брокерской деятельности	Сверхвысокий (более 50% рентабельности)	Высокий (20-30% рентабельности)	Относительно низкий (10% рентабельности)
Соотношение цен первичного и вторичного рынков	Цены вторичного рынка существенно выше	Цены вторичного рынка ниже или равны ценам первичного	Дифференциация, динамичное равновесие

Первый этап – легализация рыночных отношений в сфере недвижимости началась с массовой приватизации жилья в начале 1990-х годов. Это стало отправной точкой для формирования Казахстанского рынка недвижимости. Однако сделки носили единичный характер, цены формировались спонтанно, поскольку еще не был определен механизм ценообразования для абсолютно нового товара – жилой недвижимости. Хотя законодательная база для развития рыночных отношений в жилищной сфере была создана, большая часть населения страны не могла купить новостроечное жилье из-за низкой платежеспособности.

Второй этап – это быстрое развитие рыночной экономики в Казахстане привело к изменению ситуации на первичном рынке жилья. Были созданы условия для роста инвестиций в реальный сектор, прежде всего в недвижимость. С середины 1990-х годов в жилищном строительстве наблюдался некоторый застой, затем с 1998 года начался подъем первичного рынка: темпы строительства в 2000 году увеличились на 195,6% по сравнению с темпами предыдущего года, эксплуатация нового жилья начала расти медленными темпами только с 2001 года.

Третий этап – развития рынка жилья связан с дальнейшим развитием жилищной политики страны. Первоначальной целью жилищной политики любой страны является обеспечение «достойного жилья и приемлемых условий для каждой семьи».

Однако, несмотря на несомненно, широкий спектр мер, направленных на решение проблем развития и повышение доступности жилья для самых широких слоев населения, до сих пор нет четкого системного подхода к планированию и прогнозированию строительной отрасли, неуравновешенной системы для оценки эффективности реализованных мер.

С 2005 года начинается новый этап в жилищном строительстве. Рост экономики Казахстана, а также стремление большей части населения улучшить жилищные условия обусловили актуальность жилищного строительства в республике. Для обеспечения реализации государственной политики в области жилищного строительства был принят ряд законодательных и нормативных актов, регулирующих строительные работы и государственные программы: Государственная программа развития жилищного строительства в Республике Казахстан на 2005-2007 годы, Закон Республики Казахстан «О долевом участии в жилищном строительстве» от 07.07.2006 г. № 180), Государственная программа жилищного строительства в Республике Казахстан на 2008-2010 годы, Программа развития строительной отрасли и производства строительных материалов Республики Казахстан на 2010-2014 годы, Программа «Доступное жилье - 2020».

«В результате реализации государственных программ введено в эксплуатацию 19,3 млн. кв. метров общей площади жилых домов, на жилищное строительство было направлено 1113 млрд. тенге инвестиций по всем источникам финансирования в 2005-2007 годы и 19,7 млн. кв. метров общей площади жилых домов (102% к плановому показателю) в 2008-2010 годы» [4].

Правительство в рамках Антикризисной программы приняло комплекс мер по снижению напряженности среди участников совместного строительства, включая бюджетное финансирование строительства на сумму 469,6 млрд. тенге. Следует отметить, что вливание средств из государственного бюджета в строительство является разовым действием, вызванным необходимостью предотвращения социальной напряженности в обществе.

«Дальнейшее развитие жилищного строительства, начиная с 2011 года, было предусмотрено в рамках Программы по развитию строительной индустрии и производства строительных материалов Республики Казахстан на 2010–2014 годы, основной целью которой является обеспечение индустриально-инновационного развития строительной индустрии, устойчивого и сбалансированного производства строительных материалов в нашей стране. При этом вопросы жилищного строительства отошли на «второй план». В тоже время, начиная с 2008 года, наблюдается снижение объема частных инвестиций в жилищное строительство, за счет которых в докризисный период строилось более 87 % жилья (из них индивидуальное жилищное строительство (ИЖС) до 60 %)» [5].

В рамках Программы жилищного строительства в Республике Казахстан на 2011-2014 годов была внедрена новая схема строительства кредитного жилья для местных исполнительных органов с внедрением системы сбережений жилищного строительства. Эта мера увеличивает доступность кредитного жилья для большей части населения, способствует развитию индивидуального жилищного строительства, предусматривает поддержку коммерческого жилья за счет финансирования банков, предусматривает строительство АО «Фонд недвижимости» Самрук-Казына », другие способы повышения доступности жилья и создания дополнительных стимулов для увеличения объемов жилищного строительства.

Основные программы по развитию жилищного строительства в Республике Казахстан представлены в таблице 2.2

Таблица 2.2 – Основные программы по развитию жилищного строительства в Республике Казахстан

№	Наименование программы	Документ	Годы реализации
1	Государственная программа развития жилищного строительства на 2005–2007 гг.	Указ Президента Республики Казахстан от 11 июня 2004 г. № 1388	2005–2007
2	Государственная программа жилищного строительства на 2008–2010 гг.	Указ Президента Республики Казахстан от 20 августа 2007 г. № 383	2008–2010

3	Программа по развитию строительной индустрии и производства строительных материалов Республики Казахстан на 2010–2014 гг.	Постановление Правительства Республики Казахстан от 30 сентября 2010 г. № 1004	2010–2014
4	Программа жилищного строительства в Республике Казахстан на 2011–2014 гг.	Постановление Правительства Республики Казахстан от 31 марта 2011 г. № 329	2011–2014
5	Программа «Доступное жилье – 2020»	Постановление Правительства Республики Казахстан от 21 июня 2012 г. № 821	-

«В результате принятых мер в 2011 году было сдано 6,5 млн. квадратных метров жилья по всем источникам финансирования, что на 8,3 % выше запланированного объема ввода» [7].

Анализ динамики ввода в эксплуатацию жилых зданий в Республике Казахстан на период 1980-2013 гг. показал, что этот период характеризуется периодами как интенсивного роста, так и резкого снижения (рисунок 2.12). Советский период развития (1980-1991) характеризуется, как правило, высокими темпами роста жилищного строительства. Наибольший объем ввода наблюдался в 1988 г. (8779 тысяч квадратных метров жилья).

Однако, начиная со следующего года, динамика ввода стала негативной до минимума в 1999 г. (1105 тысяч квадратных метров жилья). Несмотря на положительную динамику ввода, в последующие годы объем жилищного строительства не мог покрыть максимум 1988 г.

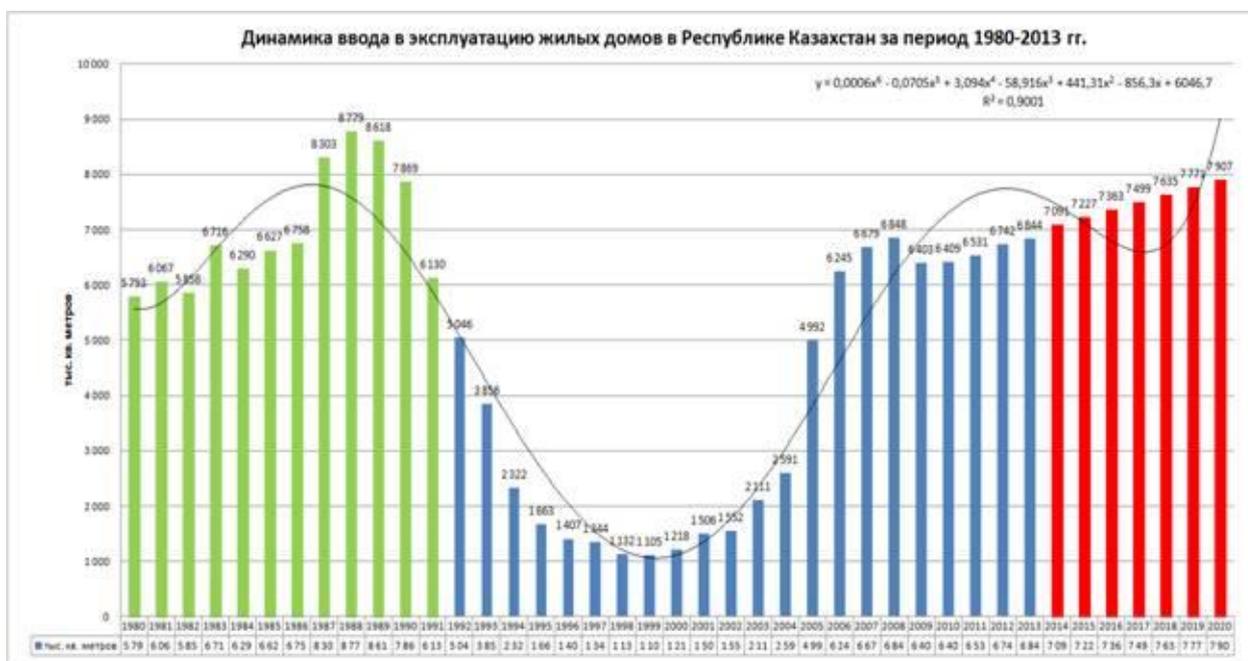


Рисунок 2.12 – Динамика ввода в эксплуатацию жилых домов в Республике Казахстан за период 1980–2013 гг. и перспектива до 2020 г. [14]

Однако совершенно другая динамика демонстрируется путем ввода в эксплуатацию жилых зданий в Республике Казахстан отдельными застройщиками в период 1985-2013 гг. В советский период объем индивидуального жилищного строительства даже в пиковый период 1989 года не превышал 1199 тысяч кв.м. Однако с 1995 года переориентация интересов стала очевидной. И положительная динамика внедрения индивидуального жилья наблюдается до 2013 года. Максимальный объем жилищного строительства наблюдался в 2007 году, когда жилищное строительство составило 3856 тысяч кв.м.

Таким образом, говоря о результатах реализации государственных жилищных программ на основе проведенного анализа, можно отметить, что задачи, выполнены.

По итогам анализа рынка труда и недвижимости за 2011 год, было установлено, что из 8,4 млн. человек экономически активного населения, свыше 6 млн. работающих не могут приобрести жилье на рыночных условиях. Создание условий и принятие мер по обеспечению жильем данной группы - являются основной задачей Правительства на ближайшую перспективу.

### 2.3 Переход к современным методам финансирования строительства жилья в Казахстане

Для внедрения новых методов финансирования жилищного строительства в Республике Казахстан изучался опыт стран дальнего и ближнего зарубежья, таких как Турция, Германия, Арабские Эмираты, Беларусь и Россия, добившихся значительных успехов в сфере жилищного строительства. Принимая во внимание зарубежный опыт, для успешной реализации Программы «Доступное жилье - 2020» в Казахстане предусмотрены меры для дальнейшей индустриализации

строительства, без которых невозможно обеспечить плановый рост жилищного строительства.

При участии Министерства индустрии и новых технологий, Министерства регионального развития, акиматов и белорусских партнеров рассмотрены проблемы оптимального размещения комбинатов индустриального строительства (КИС) на территории Казахстана.

«Общая площадь введенного в эксплуатацию жилья в Казахстане за 2016 год составила 10,513 миллиона квадратных метров (в том числе 5,201 миллиона квадратных метров построено индивидуальными застройщиками), что на 17,6% больше, чем в 2015 году. За год на строительство жилья было направлено 829,6 миллиарда тенге (2,5 миллиарда долларов, рост на 6,7%).

Основным источником финансирования жилищного строительства в 2016 году являлись собственные средства застройщиков, удельный вес которых составляет 70,7%.

В общем объеме инвестиций в основной капитал доля освоенных средств в области жилищного строительства составила 10,7%. При этом общая стоимость строительных работ и услуг в Казахстане в январе-декабре 2016 года, по данным комитета, составила 3,234 триллиона тенге (9,7 миллиарда долларов), что на 7,9% выше показателя 2015 года.» [9].

Доступность жилья в Казахстане будет обеспечиваться следующими мерами государственной поддержки:

- государство будет поддерживать реализацию проектов строительства жилья приоритетных параметров;
- застройщикам будут предоставляться земельные участки с подведенными инженерными коммуникациями;
- гражданам с невысокими доходами будут предоставлены механизмы и финансовые инструменты;
- проектировщикам, строителям, производителям строительных материалов будут созданы благоприятные условия для применения передовых технологий.

Таким образом, государство будет поддерживать проектирование, строительство и продажу жилья эконом-класса небольшого размера, а также развитие таких финансовых институтов, как Жилстройсбербанк Казахстана и Казахстанская Ипотечная Компания, для обеспечения достаточного уровня платежей. В Казахстане есть реальные предпосылки для динамичного развития жилищного строительства с использованием антикризисных мер и позитивного мирового опыта.

Обеспечение населения жильем стало приоритетным направлением прогнозной схемы развития страны до 2020 года, утвержденной Указом Президента Республики Казахстан от 21 июля 2011 года № 118, и задачей общенационального характера [10].

«Важнейшими инструментами обеспечения населения жильем являются привлечение частных инвестиций в жилищное строительство и стимулирование государственно-частного партнерства.

Программа жилищного строительства «Нұрлы жер» была разработана во исполнение поручения Главы государства, данного на расширенном заседании Правительства Республики Казахстан 9 сентября 2016 года, и направлена на выработку новых подходов стимулирования жилищного строительства для повышения доступности жилья широким слоям населения и интеграции в нее вопросов жилья из действующих программ» [11].

Также в государственной жилищной политике будут переведены акценты с прямого на внебюджетное финансирование. Средства в сфере жилищного строительства, выделенные в рамках «Государственной программы «Нұрлы жол» на 2015-2019 годы» [12] и «Программы развития регионов до 2020 года» [13] будут сконцентрированы и перераспределены в настоящей Программе.

В целом реализация Программы с привлечением частного инвестиционного потенциала и поддержкой предпринимательской деятельности станет основой для развития строительной отрасли, внесет значительный вклад в общее социально-экономическое развитие, обеспечив дальнейший экономический рост республике,

поддерживая устойчивые темпы жилищного строительства, создавая новые рабочие места.

Целью Программы является повышение доступности жилья для населения.

Для достижения данной цели, АО «НУХ «Байтерек» участвует в реализации нижеследующих задач (направлений) Программы через дочерние организации Холдинга:

1. Повышение доступности ипотечного кредитования (задача №1 Программы).

Начиная с 2017 года из республиканского бюджета ежегодно будут выделяться субсидии в размере до 7% годовых от ставки вознаграждения по ипотечным жилищным займам, которые будут направляться через финансового агента АО «ИО «Казахстанская Ипотечная Компания»;

2. Стимулирование строительства жилья частными застройщиками (задача №2 Программы). Начиная с 2017 года из республиканского бюджета ежегодно будут выделяться субсидии в размере 7% годовых от ставки вознаграждения по кредитам застройщиков, которые будут направляться через финансового агента АО «ФРП «Даму»;

3. Строительство кредитного жилья через систему жилстройсбережений (задача №3 Программы). Для обеспечения оборачиваемости средств, направляемых на строительство кредитного жилья, начиная с 2017 года АО «Жилстройсбербанк Казахстана» будут ежегодно выделяться по 24 млрд. тенге с целью кредитования вкладчиков;

4. Обеспечение населения арендным жильем (задача №6 Программы).

В рамках ранее принятых государственных и правительственных программ в 2017-2018 годы продолжается строительство арендного жилья АО «ИО «Казахстанская Ипотечная Компания»;

5. Поддержка долевого жилищного строительства (задача №7 Программы).

Реализация механизма защиты долевых вкладов осуществляется через АО «Фонд гарантирования жилищного строительства» [14].

Финансовые затраты на реализацию Программы предусматриваются за счет республиканского бюджета, а также частных инвестиций, в том числе субъектов квазигосударственного сектора.

Таблица 3 – Объемы финансирования Программы «Нұрлы жол» (млрд. тенге)

Показатель	2017 год	2018 год	2019 год	2020 год	2021 год	Всего
РБ, в том числе:	168,8	182,0	174,0	139,0	139,0	802,8
субсидии по ипотечным жилищным займам	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	50,0
субсидии по кредитам застройщиков	11,0	11,0	11,0			33,0
бюджетное кредитование ЖССБК	24,0	24,0	24,0	24,0	24,0	120,0
на увеличение уставного капитала АО «НУХ «Байтерек» с последующим увеличением уставного капитала Фонда гарантирования	10,0	0	0	0	0	10,0
Внебюджетные средства, в том числе:	0	277,0	89,0	283,2	89,5	738,7
средства по облигационным займам субъектов квазигосударственного сектора		277,0	83,1	277,0	83,1	720,2
арендные платежи АО «ИО «КИК» для строительства кредитного жилья через выкуп ценных бумаг МИО			5,9	6,2	6,4	18,5

«В целом, по программе «Нұрлы жер» до 2031 года 1,5 млн человек обретут собственное жилье. Из них более 500 тысяч в ближайшие пять лет (2017-2021 годах). В рамках этой программы выдадут 664 000 земельных участка по 10 соток под ИЖС, 35 000 арендного жилья, 280 000 кредитного жилья получат казахстанцы через Казахстанскую ипотечную компанию и Жилстройсбербанк Казахстана, 521 000 коммерческого жилья выдадут по ипотеке.

На период с 2017 по 2021 годы по реализации Программы планируется направить 1,548 трлн. тенге, в том числе средства квазигосударственного сектора – 802,8 млрд. тенге.

Ну и самое главное, реализация программы позволит увеличить жилищный фонд на 18%, а обеспеченность населения – на два пункта по сравнению с 2015 годом» [16].

Согласно программе «Нурлы жер», предлагается внедрить инструмент субсидирования ставки вознаграждения по кредитам, выдаваемым банками частным застройщикам.

Субсидирование осуществляется только по кредитам, выданным БВУ по ставке вознаграждения, не превышающей уровень базовой ставки Нацбанка более

чем на 5%, действующей на момент принятия решения о субсидировании, рассказывают в ЖССБ. Начиная с 2017 года, из республиканского бюджета ежегодно будут выделяться субсидии в размере 7% годовых от ставки вознаграждения по кредитам застройщиков, которые будут направляться через финансового агента АО «ФРП «Даму».

«Требования к застройщику по программе «Нурлы жер». Застройщику будут предоставляться займы на следующих условиях:

- срок кредитования – до 3 лет;
- целевое назначение – строительство жилья;
- максимальный срок субсидирования – до 3 лет» [17].

Данные направления призваны обеспечить жильем растущий спрос среди населения через привлечение БВУ, а также оказать поддержку частным застройщикам для стимулирования жилищного строительства.

«Объемы строительства растут по всей стране. По данным статкомитета, только в марте 2016 в республике введено в эксплуатацию 905 тыс. кв.м, это на 11% больше, чем в феврале и на 37% больше, чем год назад.

В Астане за январь-март 2016 объем инвестиций, направленных на жилищное строительство, составил 23777,8 млн тенге, что на 6,8% больше чем в январе-марте 2015. Введено в эксплуатацию жилых домов на 5007 квартир, общая площадь введенного жилья составила 551 тыс. квадратных метров, что на 50% выше января-марта 2015. Средняя фактическая стоимость строительства 1 кв. метра общей площади жилья в январе-марте 2016 в столице составила 149,4 тыс. тенге» [18].

«Первую гарантию жилищного строительства выдадут одной из казахстанских стройкомпаний. Об этом на брифинге СЦК сообщил глава Фонда жилищного строительства Даурен Онаев. По его словам, сейчас идет доработка двухсторонних договоров. Эксперты уверяют, новая система на удорожание квартир не повлияет и значительно снизит риски участия граждан в долевом строительстве. Механизм защиты дольщиков предъявляет к застройщикам

ужесточенные требования. Это опыт реализованных объектов не менее 3-х лет, безупречная деятельность за последние 2 года, соблюдение сроков ввода жилья. За исполнением этих условий будут строго следить инжиниринговые компании и ежемесячно докладывать местным исполнительным органам» [19].

Главной целью государственной жилищной политики на новом этапе развития Казахстана является создание условий для обеспечения граждан доступным жильем. В настоящее время доступность жилья обеспечивается следующими мерами государственной поддержки:

- выделение подготовленных земельных участков, в соответствии с генпланами;
- целенаправленное подведение к запланированным участкам застройки инженерно-коммуникационной инфраструктуры;
- наличие понятных финансовых инструменты, которые дают реальную возможность гражданам с невысокими доходами пользоваться ими;
- индустриализация строительства, которая обеспечит рост объемов и уменьшение сроков строительства, снижение себестоимости на основе применения передовых технологий.

По информации Министерства нацэкономики, всего в 2017 году рамках «Нурлы жер» и «Нурлы жол» планируется сдать 1662 тыс. кв.м жилья, в том числе:

- кредитное жилье по линии МИО – 521,5 тыс. кв.м;
- арендное и кредитное жилье АО «Байтерек девелопмент» – 567 тыс. кв.м;
- арендное жилье с выкупом АО «ИО «КИК» – 190 тыс. кв.м;
- арендное жилье для социально уязвимых слоев населения – 150 тыс. кв.м;
- завершение строительства арендного жилья для очередников МИО и для молодых семей – 23,1 тыс. кв.м; коммерческое и арендное жилье с выкупом Фонда недвижимости «Самрук-Казына» – 210,4 тыс.кв.м. [20].

Основными факторами, влияющими на рост цен, являются: рост населения, повышение экономической роли регионов, повышение благосостояния населения и приближающаяся Всемирная выставка «ЭКСПО-2017».

Одним из основных приоритетов Республики Казахстан на среднесрочную перспективу остается дальнейшее развитие жилищного строительства и на его основе наиболее полное обеспечение жильем социально защищаемых граждан и граждан с невысоким доходом [21].

#### Выводы по разделу два

«В рамках поручения главы государства в целях стимулирования жилищного строительства запланировано выделение 360 миллиардов тенге. Это будет достигнуто за счет переноса на нынешний год одного миллиарда долларов из трех запланированных миллиардов для реализации в 2017 году государственной программы «Нұрлы жол» [22].

«В целях увеличения предложения доступного жилья для вкладчиков Жилстройсбербанка, в том числе очередников, состоящих на учете в местных исполнительных органах (МИО), будет продолжено дальнейшее строительство кредитного жилья. В ЖССБ подробно рассказали о строительстве и покупке жилья в рамках данного направления программы «Нурлы жер» [23].

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Таким образом, анализ развития жилищного строительства и особенностей современного программно-целевого управления формированием рынка доступного жилья в Казахстане показал, что в республике данному вопросу уделяется достаточно много внимания, реализуется достаточное количество жилищных программ, наблюдается положительная динамика роста объемов ввода жилья. «Однако в проанализированных программах и статистической информации отсутствует один из важнейших показателей, характеризующих уровень доступности жилья, – это коэффициенты доступности жилья».

Перед программой «Доступное жилье – 2020» поставлены следующие задачи:

1. Создание полноценного сбалансированного рынка жилья. как со стороны предложения, так и со стороны спроса.

2. Обеспечение жильем категорий граждан, установленных Законом Республики Казахстан «О жилищных отношениях», а также молодых семей и широких слоев населения по линии жилищных строительных сбережений и АО «Ипотечная организация «Казахстанская ипотечная компания» путем строительства жилья 3-го и 4-го классов комфортности, в том числе малоэтажного, отвечающего требованиям ценовой доступности, энергоэффективности и экологичности.

3. Комплексное освоение территорий и развитие застроенных территорий в целях массового строительства жилья, в первую очередь экономического класса.

4. Привлечение частных инвестиций в жилищное строительство и стимулирование государственно-частного партнерства.

5. Развитие инженерно-коммуникационной инфраструктуры районов жилищной застройки.

6. Развитие индивидуального жилищного строительства.

7. Решение вопроса сноса аварийного жилья .

Кроме того, для более точного анализа происходящих в республике процессов в сфере жилищного строительства необходимо сопоставить ее показатели с

динамикой аналогичных показателей других стран Евразийского и Таможенного союза, а также европейских стран.

Одним из основных приоритетов Республики Казахстан на среднесрочную перспективу остается дальнейшее развитие жилищного строительства и на его основе наиболее полное обеспечение жильем социально защищаемых граждан и граждан с невысоким доходом

Главной целью государственной жилищной политики на новом этапе развития Казахстана является создание условий для обеспечения граждан доступным жильем.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Морозов, В.В. Условия и факторы роста инвестиционной активности в территориальных экономических системах / В.В.Морозов // Экономика строительства – 2004. – № 5. – С. 18-24.
- 2 Адушев, М.Н. Современные проблемы нефтеперерабатывающей промышленности России / М.Н. Адушев // Вестник Пермского университета. – 2015. – № 1. – С. 35-45.
- 3 Бузырев, В.В. Экономика жилищной сферы / В.В. Бузырев, В.С. Чекалин. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 390 с.
- 4 Басин, Ю.Г. Новое жилищное законодательство Казахстана / Ю.Г. Басин. – Алматы, 2008. – 256 с.
- 5 Шалболова, У.Ж. Экономика жилищной и социальной сферы: учебное пособие / У.Ж. Шалболова. – Алматы: ИздатМаркет, 2006. – 400 с.
- 6 Анализ жилищного строительства в Республике Казахстан за период 2005-2012 годы (9 мес. 2013г). Комитет по делам строительства и жилищно-коммунального хозяйства РК.
- 7 Отчет по реализации стратегического плана 2013 г. Министерства регионального развития Республики Казахстан.
- 8 Указ Президента Республики Казахстан от 6 апреля 2015 года № 1030 «Об утверждении Государственной программы инфраструктурного развития «Нурлы жол» на 2015 - 2019 годы и внесении дополнения в Указ Президента Республики Казахстан от 19 марта 2010 года № 957 «Об утверждении Перечня государственных программ» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 29.12.2016 г.)
- 9 Постановление Правительства Республики Казахстан от 28 июня 2014 года № 728 «Об утверждении Программы развития регионов до 2020 года» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 31.12.2016 г.)
- 10 Отчет за 2013 год Агентства по делам строительства и ЖКХ РК

11 Попова, И.В. Исследование особенностей и основных направлений развития жилищного строительства Республике Казахстан / И.В. Попова // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – № 1-1

12 Доля строительства в ВВП РК выросла до 7.8 % [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://krisha.kz/content/news/2016/dolya-stroitelstva-v-vvp-rk-vyros-la-do-7-8>

13 Объем ввода жилья в Казахстане в 2016 году вырос на 17,6% [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: [https://riarealty.ru/news\\_house/20170116/408278504.html](https://riarealty.ru/news_house/20170116/408278504.html)

14 Комитет по статистике Республики Казахстан [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: // <http://stat.gov.kz>.

15 Указ Президента Республики Казахстан от 21 июля 2011 года № 118 «Об утверждении Прогнозной схемы территориально-пространственного развития страны до 2020 года» (с изменениями от 25.08.2015 г.)

16 Утверждена Программа жилищного строительства «Нұрлы жер» [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.zakon.kz/4841716-utverzhdena-programma-zhilishhnogo.html>

17 Программа жилищного строительства «Нұрлы жер» [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.baiterek.gov.kz/ru/activities/state-programs/nurly-zher/>

18 Паспорт программы «Нұрлы жер» [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: [https://primeminister.kz/ru/news/sotsialnaya\\_sfera/programma-nurli-zher-na-2017-2031-godi-kluchevie-momenti-14075](https://primeminister.kz/ru/news/sotsialnaya_sfera/programma-nurli-zher-na-2017-2031-godi-kluchevie-momenti-14075)

19 «Нурлы жер» в 2017 году: условия и цены новой жилищной программы [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.kn.kz/article/8306/>

20 Объем строительства жилья в РК растет, несмотря на снижение цен [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа:

[https://forbes.kz/process/property/obyem\\_stroitelstva\\_jilya\\_v\\_rk\\_rastet\\_nesmotrya\\_na\\_snijenie\\_tsen/](https://forbes.kz/process/property/obyem_stroitelstva_jilya_v_rk_rastet_nesmotrya_na_snijenie_tsen/)

21 Механизм гарантирования жилищного строительства в Казахстане [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://24.kz/ru/news/social/item/150993-mekhanizm-garantirovaniya-zhilishchnogo-stroitelstva-v-kazakhstane>

22 Данные с сайта [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://economy.gov.kz/ru/>

23 Инвестиционное изменение жилищного строительства Республики Казахстан [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://group-global.org/ru/publication/3540-investicionnoe-izmerenie-zhilishchnogo-stroitelstva-respubliki-kazahstan>

Таблица А.1 –

Владение собственным жильем, %	2000	2010	2011	2011	2011	2011	2011
Домохозяйства, арендующие жилье, %	93,9	91,6	2012	2012	2012	2012	2012
Проживание отдельная квартира, %	2,1	7,5	2013	2013	2013	2013	2013
Проживание отдельный дом, %	60,4	54,5	2014	2014	2014	2014	2014
Количество домохозяйств, тысяч	31,8	39,9	2015	2015	2015	2015	2015
Количество квартир, тысяч	4 378	4 800	91,5	91,5	91,5	91,5	91,5
Количество домов, тысяч	4 129*	4 428	91,6	91,6	91,6	91,6	91,6
	-	1 483	93,3	93,3	93,3	93,3	93,3
2001г. Источник: КС МНЭ, ХФ							

Таблица А.2 –

	ВВП на душу, \$ 000	Обеспеченность жильем, кв.м.	Владение жильем, % в т.ч.	Ипотека или кредит	без кредита	аренда, прочее
Болгария	7.1	25.2	82.3	2.8	79.5	17.7
Казахстан	7.1	21	97.6	1	-	6.1
Китай	8.3	32.9	90	22	-	10
Бразилия	8.6	19	74.4	-	-	25.6
Россия	8.8	24	90.2	3.5	-	9.8
Турция	9.3	17	67.3	5.9	54.9	32.7
Румыния	9.4	25	96.4	0.9	95.6	3.6
Венгрия	11.9	31.2	86.3	16.3	70	13.7
Польша	12.3	24.2	83.7	10.9	72.8	16.3
Латвия	14.1	27	80.2	9.8	71.1	19.8
Литва	14.9	26.5	89.4	8.1	81.3	10.6
Словакия	16.6	26	89.3	11.3	77.9	10.7
Эстония	17.9	29.7	81.5	19.4	62.1	18.5
Греция	18.1	30.6	75.1	14.1	61	24.9
Чешская Республика	18.3	28.7	78	18.2	59.8	22
Мальта	24.3	34.3	80.8	20.4	60.3	19.2
Испания	27	33	78.2	31.2	47	21.8
Италия	30.3	36.5	72.9	16.8	56.1	27.1
Франция	38.5	39.9	64.1	31.1	33	35.9
Великобритания	40.4	44	63.5	36.1	27.5	36.5
Канада	42.3	40	67.6	38	29.6	32.4
Германия	42.3	42.9	51.9	26.2	25.6	48.1
Финляндия	43.5	38.9	72.7	42.4	30.3	27.3
Австрия	44.6	42.9	55.7	25.7	30	44.3
Нидерланды	45.2	41	67.8	60.1	7.7	32.2
Швеция	51.6	45.2	70.6	63.4	7.2	29.4
Австралия	51.6	89	67	34.9	32.1	33
Дания	53.2	51.4	62.7	48.6	14.1	37.3
США	57.3	70	64.5	41.2	20.3	35.5
Ирландия	65.9	35	70	33.7	36.3	30
Норвегия	71.5	70	82.8	61.9	20.9	17.2
Источник: КС МНЭ, ОЭСР, ХФ, Интернет						

Таблица А.3 –

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Рабочая сила, тыс.	8 611	8 776	8 982	9 050	9 102	8 990	8 941
Изменение, г/г тыс.		165	206	68	53	-112	-50
Изменение, г/г %		1.9%	2.3%	0.8%	0.6%	-1.2%	-0.6%
Занятое население, тыс.	8 115	8 303	8 507	8 580	8 642	8 542	8 496
Изменение, г/г тыс.		188	205	73	62	-99	-47
Изменение, г/г %		2.3%	2.5%	0.9%	0.7%	-1.2%	-0.5%
Самостоятельно занятые, тыс.	2 705	2 720	2 693	2 621	2 400	2 329	2 173
Изменение, г/г тыс.		15	-27	-73	-221	-72	-156
Изменение, г/г %		0.6%	-1.0%	-2.7%	-8.4%	-3.0%	-6.7%
Госсектор, тыс.	1 420	1 471	1 524	1 574	1 600	1 662	1 701
Изменение, г/г тыс.		51	53	50	26	62	40
Изменение, г/г %		3.6%	3.6%	3.3%	1.7%	3.9%	2.4%
Безработное население, тыс.	497	473	475	470	460	448	445
Изменение, г/г тыс.		-24	2	-5	-9	-13	-3
Изменение, г/г %		-4.7%	0.4%	-1.1%	-2.0%	-2.8%	-0.6%
Источник: КС МНЭ							

## ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Для анализа текущей платежеспособности населения для приобретения необходимого жилья в кредит были рассмотрены следующие исходные параметры:

- Стоимость жилья на первичном рынке РК – 247 тысяч тенге кв.м. (дек2016г.);
- Площадь жилья исходя из 18 кв.м. на человека;
- Размер домохозяйства 3 человека;
- Площадь жилья требуемая для домохозяйства 54 кв.м.;
- Стоимость жилья 13,4 млн тенге;
- Первоначальный взнос 30%;
- Ставка по кредиту 15%;
- Срок кредита 20 лет;
- Среднедушевые номинальные доходы 74 тысяч тенге в месяц (3кв 2016г.);
- Потребительские расходы на душу 44 тысячи тенге в месяц (3кв 2016г.);
- Сбережения 30 тысяч тенге в месяц на душу, с учетом 3 членов домохозяйства 90 тысяч тенге.

В соответствии с перечисленными параметрами ежемесячный платеж по кредиту составит примерно 123 тысячи тенге, что превышает текущие возможности заемщиков. Накопление на первоначальный взнос в 30% потребует более 3 лет. Кроме того, если даже все сбережения (доходы минус потребительские расходы) направить на оплату кредита их доля превысила бы 40% от дохода заемщиков, что является серьезной нагрузкой на бюджет домохозяйства. К примеру, по европейским меркам расходы на жилье равные 40% и выше от располагаемых доходов считаются сверх обременительными.

Учитывая изложенное, более реалистичным будет принять за основу порог в 30% от доходов домохозяйства направляемых на погашение кредита т.е. сумму в 67 тысяч тенге в месяц. В этом случае требуемая ставка по кредиту должна быть снижена более чем в два раза до примерно 6%.

Таблица 1: Средний расчет ежемесячной ставки по аренде с выкупом за 1 кв.м.

В городах Астана и Алматы (при себестоимости строительства 150000 тенге за 1 кв.м)	Количество лет для аренды с выкупом			
	5 лет	7 лет	10 лет	15 лет
Арендный платеж	5 лет	7 лет	10 лет	15 лет
За 1 кв.м (тенге)	3 161	2 470	1 966	1 612
В регионаз (при себестоимости строительства 120 000 тенге за 1 кв.м)	Количество лет для аренды с выкупом			
	5 лет	7 лет	10 лет	15 лет
Арендный платеж	5 лет	7 лет	10 лет	15 лет
За 1 кв.м.(тенге)	2 529	1 976	1 573	1 279

## Госпрограмма в области жилищного строительства «Нурлы Жер»

Главной целью программы стало создание условий для обеспечения граждан доступным жильем. Намечено более активное привлечение частных инвестиций в жилищное строительство и стимулирование государственно-частного партнерства, развитие инженерно-коммуникационной инфраструктуры районов застройки, ИЖС, также развитие строительной индустрии и другие направления.

Задачи Программы:

- 1 Стимулирование спроса через выдачу доступных ипотечных займов БВУ путем субсидирования процентной ставки;
- 2 Стимулирование предложения через выдачу доступных займов застройщикам для строительства жилья;
- 3 Строительство кредитного жилья по принципу «револьверности» для вкладчиков АО «ЖССБК» и создание регионального фонда арендного жилья;
- 4 Развитие индивидуального жилищного строительства путем подведения государством ИКИ и предоставления земельных участков, с возмещением затрат за инженерную инфраструктуру.

Реализация программы предусматривает реализацию по следующим направлениям:

- 5 Жилье для очередников местных исполнительных органов (состоящие на учете нуждающихся в жилье из госжилфонда);
- 6 Жилье по линии АО «ЖССБК» для молодых семей и всех категорий населения;
- 7 Возведение арендного жилья по линии АО «Ипотечная организация «Казахстанская ипотечная компания»;
- 8 Жилье в рамках пилотных проектов по сносу аварийного жилья в г. Астана и Мангистауской области;
- 9 Строительство жилья в рамках программы «Занятость 2020»;
- 10 Строительство жилья АО «Фонд недвижимости «Самрук-Қазына».

Таблица В.1 – Единая жилищная программа «Нурлы Жер» 2017-2031гг.

Ввод жилья - 1,5 млн жилищ	2017 г. – 94 тыс. жилищ
	2018 г. – 84 тыс. жилищ
	2019 г. – 96 тыс. жилищ
	2020-2031 гг. – 1 232 тыс. жилищ
Финансирование из госсредств – 1,6 трлн тенге	Фонд арендного жилья МИО - 375 млрд тенге
	Субсидирование ипотеки – 70 млрд тенге
	Субсидирование займов застройщиков – 33 млрд тенге
	Фондирование системы ЖСС для обеспечения выкупа кредитного жилья – 120 млрд тенге
	Фондирование системы ЖСС для выкупа ИКИ - 150 млрд тенге
Частный капитал 16 трлн тенге	Подведение ИКИ – 850 млрд тенге
	ИЖС – 6 трлн тенге
	МКЖ – 10 трлн тенге