

УДК 339.187.62: 332.83

Т.Ю. Овсянникова, И.Р. Салагор

**ЖИЛИЩНЫЙ ЛИЗИНГ КАК ФИНАНСОВЫЙ МЕХАНИЗМ
ИНВЕСТИРОВАНИЯ НА РЫНКЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ**

Рассматриваются особенности развития рынка жилья в докризисный период и в условиях кризиса. Приводятся данные о доле арендных сделок на региональном рынке жилья, проведено сравнение статистических данных о количестве домохозяйств, проживающих в арендованном жилье в России и развитых странах. Рассматривается жилищный лизинг как механизм инвестирования на рынке жилья, сочетающий в себе преимущества жилищного кредитования (привлечение дополнительных инвестиционных ресурсов для строительства или приобретения жилья) и жилищной аренды (распределенные на большой период времени платежи за жилищные услуги). Показано, что лизинг жилой недвижимости позволит значительно расширить круг домохозяйств, для которых комфортное жилье может стать доступным. Ключевые слова: рынок жилой недвижимости, арендное жилье, жилищный лизинг, финансовый механизм жилищного лизинга, региональная целевая программа.

Одной из наиболее актуальных проблем экономики России на современном этапе остается жилищная проблема. Удовлетворение жилищных потребностей населения важно не только для укрепления экономического и социального фундамента страны, но и для решения проблемы занятости, демографической, миграционной и многих других проблем.

Особенностью рынка жилой недвижимости является то, что спрос на жилье реализуется и как потребительский спрос, обусловленный реальной потребностью населения в жилье, и как инвестиционный спрос, возникающий в отношении жилья как источника дохода. Российский рынок недвижимости, в том числе рынок жилья, до кризиса 2008 г. демонстрировал очень высокие темпы роста. Давление на рынок значительного неудовлетворенного спроса подстегивало цены на недвижимость и стимулировало девелоперов к наращиванию мощностей. Этот спрос поддерживался на высоком уровне инфляционными ожиданиями потенциальных покупателей. Вложение капитала в объекты жилищного строительства обеспечивало инвесторам доходность, в 2–3 раза превышающую доходность других финансовых вложений. Инвестиции в жилую недвижимость оказывались выгодными даже при использовании кредитных ресурсов.

Инвестиционный спрос на рынке недвижимости со стороны неинституциональных инвесторов, приобретающих жилье с целью получения дохода (например, с последующей сдачей его в аренду физическим лицам), обусловил проявление на рынке жилой недвижимости так называемого феномена Гиффена, когда рост цен на товар не только не снижает спрос на него, а, напротив, приводит к росту продаж, что влечет за собой новый виток роста цен. Следствием этой «гонки по спирали» стало снижение доступности жилья для основной массы населения России.

Первые же признаки экономического кризиса породили дефляционные ожидания инвесторов, привели к «вымыванию» этой категории покупателей, к резкому, до 30%, сокращению спроса на рынке жилья. Негативное влияние на рынок жилой недвижимости оказали также кризисные явления в банковской сфере. Еще в 2008 г. сохранялась тенденция увеличения объемов предоставляемых кредитными организациями жилищных кредитов. Но уже в 2009 г., по данным Центрального банка России, количество выданных ипотечных жилищных кредитов сократилось по сравнению с предыдущим годом в 2,7 раза, а объем уменьшился в 4,3 раза, практически вернувшись к уровню 2006 г. [1]. При этом значительно возросла средневзвешенная процентная ставка по жилищным кредитам в рублях: до 14,7 % в 2009 г. по сравнению с 12,8 % в 2008 г. В Томской области падение кредитного рынка оказалось несколько менее существенным, чем в среднем по России: количество выданных жилищных кредитов в регионе в 2009 г. по сравнению с 2008 г. сократилось в 2,25 раза, а суммы выданных кредитов сократились примерно в 3,6 раза (рассчитано по [2]).

Восстановление спроса на жилую недвижимость – важнейшее условие выхода из кризиса строительного рынка и рынка недвижимости. В то же время очевидно, что основная часть населения со средним уровнем доходов не может приобрести жилье за счет собственных или заемных средств, а также не может претендовать на получение жилищных субсидий или социального жилья. Эта категория населения, не имея возможности реализовать спрос на рынке жилой недвижимости, могла бы удовлетворять свои потребности в жилище, реализовав спрос на рынке жилищных услуг на основе арендных отношений¹.

Инвестиционный спрос на рынке жилья в докризисный период способствовал развитию рынка жилищных услуг (рынка аренды). Однако в значительной части этот рынок остается в теневом секторе экономики – отношения субъектов жилищной аренды, как правило, не формализованы и юридически не оформлены. Этим объясняются и данные переписи населения 2002 г., согласно которой доля населения, проживающего в арендованном жилье в России, составила 3,2% от общего количества домохозяйств (таблица) [4].

Доля населения, проживающего в арендованном жилье в России

Страна, регион	Доля домохозяйств, проживающих в арендованном жилье, % от общего количества домохозяйств
Россия	3,2
В т. ч. городское население	3,7
г. Москва	2,1
Московская обл.	2,0
г. Новосибирск	4,1
г. Томск	5,0

¹ Рынок жилья состоит из двух подрынков: рынка жилой недвижимости, где жилище как товар выступает в материализованной форме, и рынка жилищных услуг, где товар не имеет материализованной формы – объектом отношений является способность жилой недвижимости предоставлять жилищные услуги, т.е. удовлетворять потребности в жилище на основе отношений аренды или найма. См. подробнее [3].

По данным переписи, в Томской области 14,2 тыс. домохозяйств (а по результатам выборочного обследования – 23,6 тыс. домохозяйств) арендуют жилье у частных лиц [5].

Проведенный нами анализ выборки данных о фактических сделках на рынке жилья в г. Томске показал, что доля сделок на рынке жилищных услуг (аренды) составляла в среднем за 2008 г. 26,2%, за 2009 г. – 31,4% от общего количества сделок с объектами жилой недвижимости. Эти результаты согласуются с данными Глобального отчета о населенных пунктах ООН (Global Report on Human Settlements) [6], а также с данными Жилищного обзора Статистического бюро США (American Housing Survey / U.S. Census Bureau) [7], по которым от 30 до 60% домохозяйств проживают в арендованном жилье, при этом арендуемое жилье находится не только в частной собственности, но и в общественной.

Таким образом, опыт развитых стран показывает, что удовлетворение жилищных потребностей населения может быть обеспечено на основе не только правоотношений собственности, но и арендных отношений. Сопоставление российских показателей с мировыми данными позволяет сделать вывод об отсутствии достоверной статистической информации о реальном положении дел на рынке аренды жилья в России.

Анализ современного рынка жилищных арендных отношений в России позволил выявить следующие его особенности:

- практически не развит и институционально не сформирован;
- находится преимущественно в теневом секторе экономики, арендодатели скрывают доходы от сделок аренды, не платят налоги по этим доходам;
- договоры аренды подлежат обязательной государственной регистрации, но в основном не регистрируются;
- арендодатели не дают согласия на регистрацию жильцов по месту проживания;
- субъекты арендных отношений законодательно не защищены;
- отсутствует регулярное статистическое наблюдение.

Теневой характер рынка жилищных услуг не способствует его дальнейшему развитию, вследствие чего жилищная проблема не решается в полной мере.

Экономический кризис обусловил усиление государственного присутствия на рынке жилья. Начиная с 2009 г. Правительство Российской Федерации и региональные органы власти предпринимают ряд антикризисных мер, пытаясь оживить рынок жилья и спасти от краха строительный комплекс России. Во всех регионах были разработаны и утверждены региональные программы развития жилищного строительства. При непосредственном участии авторов была разработана Программа развития жилищного строительства в Томской области на период 2011–2020 гг. [5]. По оценкам, выполненным в рамках разработки Программы, 152 349 домохозяйств в Томской области нуждается в улучшении жилищных условий. Однако потенциальный спрос на рынке жилья могут реализовать, т.е. непосредственно купить или построить жилье за счет собственных или заемных средств, только 19 962 домохозяйства.

Реальной альтернативой приобретения жилья за счет собственных или заемных средств может стать жилищный лизинг, который расширяет возможности удовлетворения жилищных потребностей населения. Жилищный лизинг сочетает в себе преимущества жилищного кредитования (привлечение дополнительных инвестиционных ресурсов для строительства или приобретения жилья) и жилищной аренды (распределенные на большой период времени платежи за жилищные услуги) [3].

Под лизингом понимается весь комплекс возникающих имущественных отношений, связанных с передачей имущества во временное пользование на основе его приобретения и последующей передачи в долгосрочную аренду. Традиционно участниками любой лизинговой сделки являются три субъекта:

- 1) лизингодатель;
- 2) лизингополучатель;
- 3) продавец лизингового имущества.

Собственник имущества (лизингодатель) оказывает пользователю (лизингополучателю) своего рода финансовую услугу: он приобретает имущество в собственность у продавца за полную стоимость и за счет периодических взносов лизингополучателя в конечном счете возмещает эту стоимость. Поэтому исходя из финансовой стороны отношений лизинг рассматривают как одну из форм кредитования, хотя между коммерческим кредитом и лизингом существуют принципиальные отличия.

В настоящее время лизинг является одним из способов финансирования капитальных вложений практически во всех странах. Ежегодный объем инвестиций, осуществляемых посредством лизинга, превышает 100 млрд долл. Посредством лизинга в США осуществляется 25–30% капиталовложений в промышленности, в Великобритании – свыше 20%, во Франции – около 20%, в Германии – 15–17%, в Австралии – до 30% [8].

Крупные международные компании заинтересованы в приходе на российский лизинговый рынок. Ежегодные аналитические исследования рынка лизинговых услуг В.Д. Газмана [9] раскрывают главные особенности российского лизинга и обнаруживают тенденции, преобладающие на рынке:

- рост стоимости и числа новых заключенных договоров лизинга;
- расширение географии деятельности (рост объемов сделок в регионах);
- диверсификация бизнеса;
- использование гибких схем и инструментов финансирования.

По оценкам В.Д. Газмана, среднегодовой прирост лизингового бизнеса в России за последние восемь лет составил 33,7%. К примеру, ежегодный прирост нового лизингового бизнеса в среднем в Европе не превышает 20% [10].

Подавляющую часть лизинговых операций в странах-членах «Leaseurope» (Ассоциации европейских лизинговых компаний) составляют сделки с движимым имуществом, большей частью по приобретению основных фондов предприятий. Однако статистическая информация за последние годы показывает, что имеется тенденция к увеличению доли лизинга недвижимого имущества. Практика использования лизинга недвижимости в других странах доказывает, что лизинговые сделки очень выгодны клиенту и имеют большие перспективы.

В России лизинговые операции осуществляются преимущественно с целью приобретения основных фондов предприятий [11]. Однако нам представляется, что схема лизинга может быть использована как финансовый механизм привлечения инвестиций на рынок жилья и в жилищное строительство.

Актуальность и необходимость развития жилищного лизинга в Российской Федерации обусловлены следующими причинами:

- жилищный лизинг способствует росту доступности жилья, поскольку лизинговые операции в определенной мере обеспечивают финансовыми ресурсами потребителей со средним уровнем доходов;

- жилищный лизинг выступает в качестве дополнительного механизма финансирования жилищного строительства и способствует притоку дополнительных инвестиций в жилищную сферу;

- лизинговые операции дают возможность получить и использовать жилье задолго до момента его полной оплаты.

Жилищный лизинг можно рассматривать как специфическую форму финансирования жилищного строительства, осуществляемого специальными (лизинговыми) компаниями, которые, приобретая по заказу лизингополучателя у строительных организаций жилье и передавая его в аренду, как бы одновременно кредитуют лизингополучателя.

В настоящее время теоретические и методические аспекты жилищного лизинга исследованы недостаточно. Одним из немногих исследований, выполненных в этом направлении, является работа О.Ю. Ульяновой [12], в которой обосновывается схема организации жилищного лизинга в регионе. Также различные аспекты лизинга недвижимости исследовали в своих трудах А.С. Осипов [13], О.Е. Блинков [14].

В рамках жилищного лизинга возможны два основных вида лизинговых операций – финансовый и оперативный.

Финансовый лизинг – соглашение, предусматривающее выплату в течение периода действия договора сумм, покрывающих полную стоимость жилья или большую ее часть, с учетом прибыли лизингодателя. По истечении срока действия такого соглашения лизингополучатель может выкупить объект лизинга по остаточной стоимости, вернуть объект лизинга лизингодателю, заключить новое соглашение на аренду данного жилья.

Оперативный лизинг – соглашение на небольшой срок, после завершения которого лизинговый договор может быть пролонгирован, либо предмет договора может быть возвращен владельцу и вновь сдан в аренду другому лицу.

В состав лизингового платежа входят следующие основные элементы:

- погашение стоимости строительства (покупки) жилья;
- процент за ресурсы, привлекаемые лизингодателем для осуществления сделки;

- лизинговая маржа, включая доход лизингодателя за оказываемые им услуги (1–3%);

- страховая премия, величина, зависящая от уровня различных рисков, которые несет лизингодатель.

Последние три элемента (плата за ресурсы, лизинговая маржа, страховая премия) составляют лизинговый процент.

Использование операций жилищного лизинга имеет ряд преимуществ по сравнению с ипотечным кредитованием:

- лизинг жилья сочетает в себе преимущества жилищного кредитования и жилищной аренды;
- нет первоначального взноса, как в ипотечном кредите (хотя в настоящее время некоторые банки начали выдавать ипотечные кредиты без первоначального взноса);
- в лизинговых сделках отсутствует договор залога и поручительства со стороны третьих лиц;
- кредитные риски при жилищном лизинге ниже, чем при ипотечном кредитовании;
- при наличии сбережений у лизингополучателя (покупателя) может быть снижена сумма лизинговых платежей или уменьшен срок действия договора лизинга;
- лизинг позволяет избежать угрозы взыскания имущества сторонними кредиторами, так как имущество, переданное в лизинг, во время договора принадлежит лизинговой компании;
- возможность прекращения договора жилищного лизинга на любом этапе, в отличие от договора по ипотечному кредитованию.

Нами проведен сравнительный анализ различных схем погашения жилищного ипотечного кредита и приобретения жилой недвижимости с использованием механизма жилищного лизинга (рис. 1, 2). Как видно на графиках, текущие платежи по лизингу могут превышать текущие выплаты по ипотечному кредиту (рис. 2), что обусловлено меньшей суммой долга по ипотеке при выплате первоначального взноса за квартиру в размере не менее 30% от ее стоимости. Однако именно этот первоначальный взнос является основным барьером для потенциальных покупателей жилья.

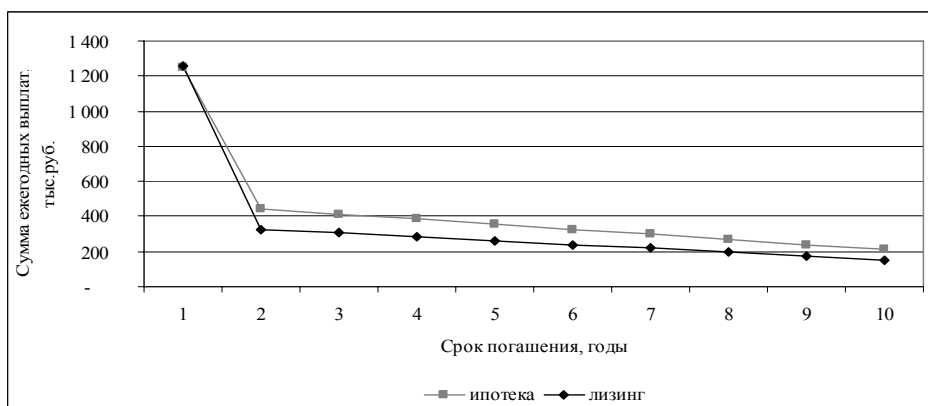


Рис. 1. Сравнение ежегодных выплат с учетом первоначального взноса (30%) по ипотечному кредиту и по схеме жилищного лизинга

Жилищный лизинг также может быть встроен в единый инвестиционный механизм:

- 1) как альтернативная форма финансирования жилищного строительства;

- 2) как источник доходов для выплат по жилищным облигациям;
- 3) как способ снижения кредитных рисков при ипотечном кредитовании.

Во втором случае речь идет об использовании средств целевого жилищного займа для строительства жилья с последующей передачей его в жилищный лизинг. При этом лизинговые платежи будут служить источником выплат купонных доходов по жилищным облигациям.

В третьем случае имеется в виду риск финансовой несостоятельности заемщика, при которой он не может обеспечивать выплаты по кредитным обязательствам. В таком случае по закону [14] обращение залогодержателем взыскания на заложенные жилой дом или квартиру и реализация этого имущества являются основанием для прекращения права пользования ими залогодателя. Однако альтернативой выселению заемщика из жилого дома или квартиры может стать заключение договора жилищного лизинга с лизинговой компанией (по аналогии с так называемым возвратным лизингом), при котором несостоятельный заемщик, лишившись права собственности на заложенное жилье, не лишается права пользования жилым помещением или домом.

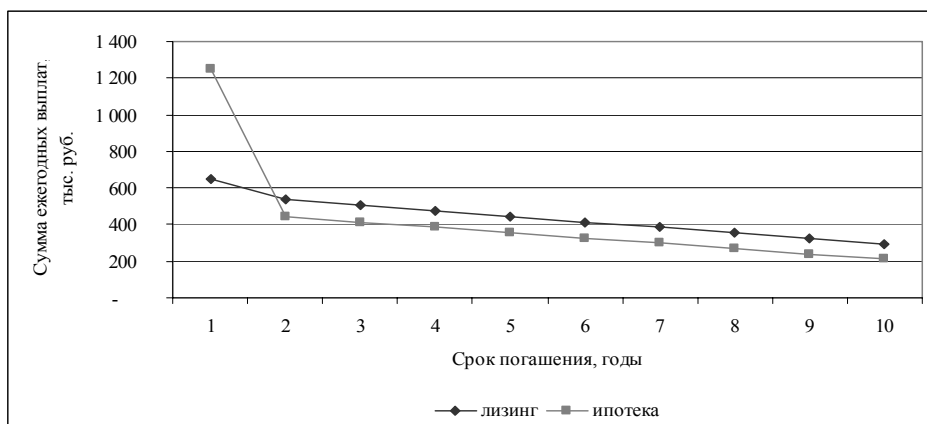


Рис. 2. Сравнение ежегодных выплат по ипотечному кредиту и по схеме жилищного лизинга с учетом первоначального взноса по ипотечному кредиту (30%)

В настоящих условиях жилищный лизинг также может стать реальным механизмом решения проблем привлечения финансовых ресурсов в жилищное строительство или сбыта готовой жилой недвижимости строительными организациями, которые возникли в связи с сокращением спроса в условиях кризиса.

В последнее время крупные строительные компании вкладывают денежные средства в так называемые короткие инвестиционные проекты, рассчитанные примерно на полтора – два года, половина из которых занимает подготовительный этап, предшествующий строительству жилья (отвод земельного участка, подготовка необходимой проектно-сметной документации и т. п.), и половина – собственно реализация проекта. Если к тому же учитывать и тот факт, что строительство жилья происходит в основном за счет до-

левого участия будущих собственников квартир, то инвестиционные вложения самой компании составляют весьма небольшую долю в общем объеме капитальных вложений. Однако в условиях финансового кризиса возможности привлечения средств по договорам долевого участия в строительстве становятся весьма ограниченными. Строительные компании вынуждены искать новые механизмы привлечения инвестиционных ресурсов в реализацию проектов жилищного строительства, одним из которых может стать жилищный лизинг.

Механизм жилищного лизинга может быть основан на одной из следующих организационных схем:

1) на основе региональной лизинговой компании, учрежденной областной или муниципальной администрацией (по типу региональных ипотечных агентств) (рис. 3);

2) на основе дочерней компании крупной строительной корпорации, т. е. в рамках крупного девелопмента (корпоративный жилищный лизинг) (рис. 4);

3) на основе коммерческой (частной) лизинговой компании (т. е. покупка недвижимости организациями с целью предоставления жилья сотрудникам на условиях жилищного лизинга) (рис. 5).

В первом варианте лизингодателем может быть специализированная лизинговая компания, учрежденная областной или муниципальной администрацией (например, в организационно-правовой форме акционерного общества с контрольным пакетом акций по типу регионального ипотечного агентства). Технология такой жилищной лизинговой сделки может быть следующая. Семья, нуждающаяся в жилье (лизингополучатель), подбирает на первичном рынке наиболее приемлемый вариант и обращается в лизинговую компанию на предмет заключения договора жилищного лизинга. Лизинговая компания заключает с физическим лицом договор жилищного лизинга, согласно которому фирма полностью оплачивает строительной организации стоимость жилья и сдает его в аренду этому физическому лицу (лизингополучателю) с правом выкупа в конце срока аренды или с условием постепенного погашения стоимости квартиры через лизинговые платежи. Одновременно лизинговая фирма заключает договор подряда со строительной организацией (договор о долевом участии в строительстве, договор купли-продажи). Лизингополучатель получает жилье непосредственно от строительной организации. По окончании срока аренды лизингополучатель может возвратить жилье лизинговой компании, либо продлить договор на новый срок, либо выкупить жилье по остаточной стоимости [3].

Во втором варианте лизингодателем выступает лизинговая компания, являющаяся дочерней компанией крупной строительной корпорации. Особенность этой схемы в том, что лизинговой компании не нужно отвлекать средства на погашение стоимости жилья, так как оно находится в собственности корпорации. Эта схема может помочь не только гражданам при решении жилищной проблемы, но и строительным организациям при возникновении проблем со сбытом жилой недвижимости в условиях насыщения рынка жилья, увеличении предложения со стороны строительных организаций и, соответственно, снижении покупательского спроса.

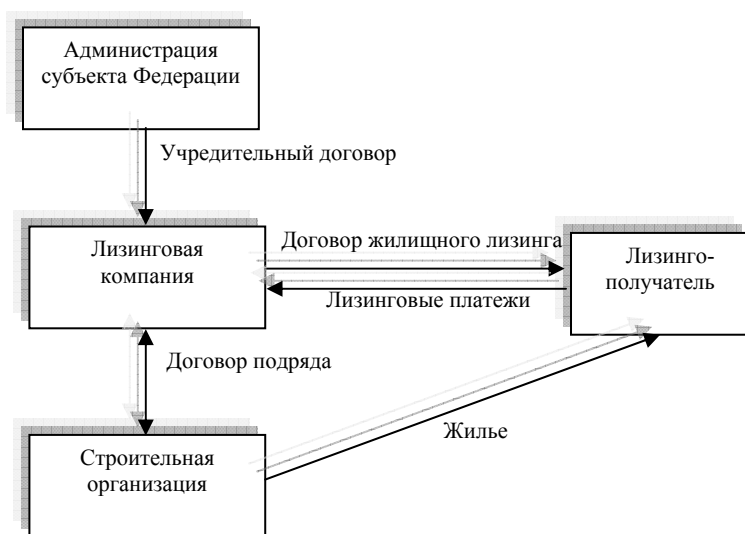


Рис. 3. Схема организации жилищного лизинга на основе региональной лизинговой компании

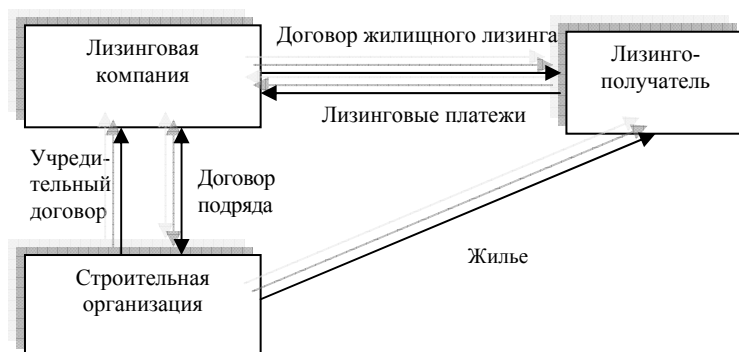


Рис. 4. Схема организации корпоративного жилищного лизинга на основе дочерней компании крупной строительной корпорации

При организации коммерческой (частной) лизинговой компании лизингодателем выступает корпорация или работодатель, который предоставляет своему работнику (лизингополучателю) жилье по договору жилищного лизинга. Одновременно корпорация заключает договор подряда или договор о долевом участии в строительстве со строительной организацией либо приобретает жилье на вторичном рынке. В этом варианте решается не только жилищная проблема, но и проблема закрепления квалифицированных кадров.

В настоящее время в разных регионах уже реализуются программы, сочетающие методы долгосрочной финансовой аренды и последовательного выкупа жилья на фиксированных условиях [16, 17].

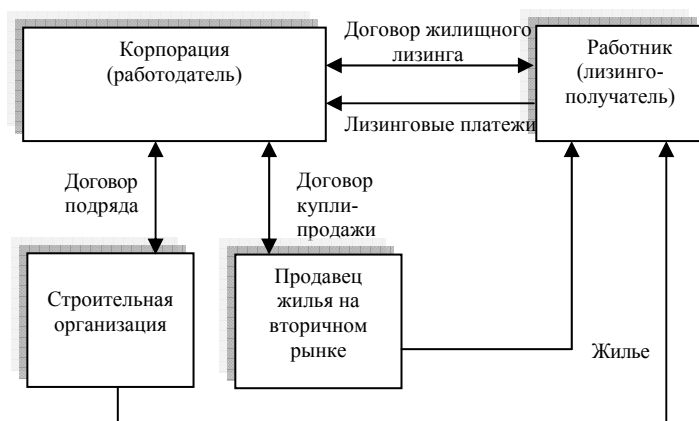


Рис. 5. Схема организации коммерческой (частной) лизинговой компании

Существует ряд проблем, которые сдерживают распространение жилищного лизинга в России. К сложностям, препятствующим развитию этого финансового механизма, эксперты относят, прежде всего, несовершенство законодательной базы. Для развития жилищного лизинга необходимы формирование механизма государственной поддержки жилищного лизинга (создание лизинговой компании, лизингового фонда, налоговые и прочие льготы), разработка и принятие целевой программы развития жилищного лизинга, организация целевого финансирования программы и т.д. Существующая нормативно-правовая база не позволяет реализовать механизм жилищного лизинга в полной мере. Поэтому важнейшим условием развития жилищного лизинга является совершенствование действующего законодательства:

1. Необходимы изменения и дополнения в ФЗ «О лизинге», в статьи Налогового и Гражданского кодексов, касающиеся лизинговых сделок с объектами жилой недвижимости. Например, необходимо ввести льготы по налогу на имущество для лизинговых компаний, так как весь жилищный фонд, переданный в лизинг, будет учитываться на балансе этих организаций. Эта мера позволит удешевить жилищный лизинг и расширить круг его потенциальных участников.

2. Необходимо разработать целевые региональные программы развития жилищного лизинга, в рамках которых могут быть реализованы следующие мероприятия:

- формирование финансового и организационного механизма развития арендного жилищного фонда;
- создание регионального агентства развития жилищного строительства как института, реализующего финансовый и организационный механизмы жилищного лизинга;
- организация облигационного займа для финансирования проектов строительства арендного жилья, включая предоставление государственных гарантий по облигационному займу;

– предоставление государственных гарантий и субсидий по кредитованию организаций, осуществляющих строительство арендного жилья и операции жилищного лизинга.

3. Необходимо разработать механизм льготного кредитования для лизинговых компаний, осуществляющих операции жилищного лизинга, с целью увеличения инвестиционного капитала этих организаций и, соответственно, увеличения количества сделок на рынке жилья.

4. Требуется совершенствование амортизационной политики в отношении жилищного фонда, так как срок лизингового договора обычно рассчитывается исходя из периода полной амортизации (срока полезного использования) имущества, приобретаемого в лизинг.

Очевидно, механизм жилищного лизинга значительно расширит круг потенциальных участников рынка жилья и сделает жилье доступным большему количеству граждан. Однако следует признать, что механизм лизинга, так же как и жилищное кредитование, предполагает высокий уровень текущих доходов лизингополучателя. Жилищный лизинг не следует рассматривать как панацею в решении жилищной проблемы, а лишь как дополнительный механизм финансирования инвестиций на рынке жилья.

Литература

1. *О состоянии рынка жилищных ипотечных кредитов в 2009 г.*: Банк России: Аналитические материалы [Электронный ресурс]. URL: http://www.cbr.ru/statistics/ipoteka/am_2009.pdf
2. *Сведения о жилищных кредитах, предоставленных кредитными организациями физическим лицам в рублях*: Банк России [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=ipoteka/4-1.htm>
3. *Овсянникова Т.Ю.* Инвестиции в жилище Томск: Изд-во Том. гос. архит.-строит. ун-та, 2005. 379 с.
4. *Данные переписи населения России – 2002 г.* // Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. М.: Федеральная служба гос. статистики, 2004. URL: <http://www.gsk.ru/perepis2002>
5. *Программа развития жилищного строительства в Томской области на период 2011-2020 годы* / Науч. руководитель авторск. кол-ва Т.Ю. Овсянникова. Утверждена распоряжением Губернатора Томской области от 29.04.2011 г. № 360-па.
6. *The Global Urban Observatory: Statistical Annexes to the Global Report on Human Settlements 2001* [Электронный ресурс]. URL: <http://www.unhabitat.org/habredd/statannexes.htm>
7. *American Housing Survey/ U.S. Census Bureau. Detailed Tables for Owner Occupied Housing Units* [Электронный ресурс]. URL: <http://www.census.gov/hhes/www/housing/ahs/01dthcrt/tab3-15.html>
8. *Лизинг за рубежом* [Электронный ресурс]. URL: <http://www.russiabanki.ru/lizing/>
9. *Газман В.Д.* О пользе лизинга в России: налоговые аспекты // Финансы: электронный вариант [Теоретический и научно-практический журнал]. 2011. № 1. С. 24.
10. *Газман В.Д.* Аритмия лизингового рынка // Вопросы экономики. 2010. №3. С. 97–109.
11. *Российская Федерация. Законы. Федеральный закон «О финансовой аренде (лизинге)»* от 29.10.1998 г. № 164-ФЗ [с изменениями и дополнениями] (ред. от 08.05.2010) // Консультант Плюс: Справочная правовая система [Электронный ресурс]. URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/>
12. *Ульянова О.Ю.* Формирование методических основ лизинговых операций в жилищной сфере (на примере Волгоградской области): Автореф. дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2003. 26 с.
13. *Осипов А.С.* Методические аспекты управления эффективностью лизинга недвижимости на предприятиях строительного комплекса : Автореф. дис. ... канд. экон. наук. Апрельска, 2005. 22 с.

14. Блинков О.Е. Правовое регулирование финансовой аренды (лизинга) недвижимости: Дис. ... канд. юрид. наук. Рязань, 2000. 184 с.
15. Российская Федерация. Законы. Федеральный закон «Об ипотеке (залоге недвижимости)» ФЗ от 16.07.1998 г. № 102-ФЗ [с изменениями и дополнениями от 17.06.2010 г.] // КонсультантПлюс: Справочная правовая система [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru/popular/ipot/>
16. Лизинг жилья – реальный способ решения Ваших жилищных проблем [Электронный ресурс]. URL: <http://www.smolfinance.ru/colleagues/leasingarticles/home/>.
17. Приобретение квартиры по льготной цене за счет будущей пенсии [Электронный ресурс]. URL: <http://www.infors.ru/>