

**Андрей Крысин,**  
**Президент Европейского трастового банка,**  
**Председатель Комитета АРБ по ипотечному кредитованию,**  
**член Межведомственной Рабочей группы по**  
**приоритетному национальному проекту «Доступное и**  
**комфортное жилье – гражданам России» при**  
**Президентском Совете**

## **АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ БАНКОВСКОГО ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ**

Учитывая, что в Межведомственной Рабочей группе я выступаю от имени Комитета по ипотечному кредитованию АРБ, в своем выступлении я коснусь прежде всего участия банков в реализации приоритетного Национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России», а, соответственно, и основных моментов, которые являются ключевыми для оценки перспектив развития ипотечного кредитования в стране.

Для информации - в число членов АРБ входит около 700 банков. Всего в стране немногим менее 600 банков вовлечено в сферу ипотечного бизнеса и предлагает либо свои ипотечные программы, либо работает по стандартам АИЖК.

Особое внимание собравшихся в этом зале хотелось бы обратить на проблемы, с которыми сталкиваются банкиры и которые им мешают сделать банковские продукты доступными значительной части населения России. А также на меры, которые банковским сообществом с целью решения этих проблем предлагаются.

### **1. ВСТУПЛЕНИЕ**

Не секрет, что зачастую для успешной реализации проекта принципиально ***важно не изобретать велосипед, а использовать положительный опыт и технологии, давно и успешно освоенные за рубежом.*** Это, я думаю, в полной мере касается и национального проекта «Доступное и комфортное жилье».

В этой связи хотелось бы сказать несколько слов о нашей недавней поездке в Канаду, где мы приняли участие в работе 26-го Всемирного конгресса Международного Союза Жилищного Финансирования. **Считаю итоги работы конгресса очень актуальными для отечественной ипотеки.**

Членами этого союза являются представители более чем 60 стран мира. **Европейский трастовый банк – пока единственный российский банк, входящий в эту уважаемую организацию.**

Такого рода союзы и международные профессиональные ассоциации призваны поддерживать чистоту рядов участников ипотечного рынка (они, в частности, разрабатывают и принимают кодексы поведения ипотечных кредиторов), распространять новаторский и положительный опыт, новые технологии и подходы.

**Ипотечный рынок России – не исключение. Наш рынок должен быть цивилизованным и, как показывает опыт развитых ипотечных рынков, вместе с корректной борьбой за клиента должна идти и борьба за чистоту рядов ипотечных кредиторов.** В мировой практике такие кодексы широко распространены. Например, в Великобритании это Ипотечный кодекс, в США – Кодексы штатов для ипотечных брокеров, в Германии – Закон о кредитных операциях потребителей, в Австралии – Кодекс практики, принятый Ассоциацией участников ипотечной отрасли. В нашей стране *работа по созданию Кодекса ипотечного кредитора* велась нами в течение всей второй половины 2006 года в составе Рабочей группы IFC «СУПЕР» (Стандарты Унификации Первичного Рынка). В настоящее время проект Кодекса подготовлен и представлен для обсуждения членам Экспертного Совета Федеральной Антимонопольной Службы (ФАС) по защите конкуренции на рынке финансовых услуг, членами которого являются и эксперты нашего ипотечного Комитета.

## **2. ПОДДЕРЖКА ГОСУДАРСТВА**

Кроме поддержки от профессиональных объединений и союзов, **ипотека за рубежом получает значительную поддержку государства в лице его исполнительной власти.** Это касается, в частности, создания специальных режимов налогообложения доходов банков, реализующих ипотечные программы. *Благодаря льготам, к примеру, в Великобритании за последние 10 лет в ипотеку поступило дополнительно 10 млрд фунтов стерлингов.*

Не нужно бояться вводить льготы, когда необходима поддержка государства там, где рынок еще не набрал нужных оборотов, и потому создание определенных механизмов в стратегически важных областях нужно стимулировать. Эти льготы всегда можно будет убрать, в тот момент, когда цивилизованный рынок разовьется и уже сам предложит такие рыночные механизмы, которые заработают в полную силу без государственных субсидий.

За примером того, в каких случаях государственная поддержка может быть востребована в первую очередь, далеко ходить не надо. Это касается, в частности, вопроса **сохранения льготного режима налогообложения доходов, полученных в виде процентов по облигациям с ипотечным покрытием.**

Дело в том, что с 1 января 2007 года на основании Федеральных законов РФ от 20.08.2004 № 107-ФЗ и от 20.08.2004 № 112-ФЗ прекращают действие сниженные ставки по налогу на прибыль организаций и налогу на доходы физических лиц (НДФЛ) по доходам, полученным в виде процентов по облигациям с ипотечным покрытием и доходам учредителей доверительного управления ипотечным покрытием. Ставка по налогу на прибыль возрастает с 9 до 15 %, по НДФЛ - с 9 до 13 %.

Увеличение налоговой нагрузки, безусловно, повлечет увеличение издержек инвесторов, что в итоге существенно снизит инвестиционную привлекательность ипотечных ценных бумаг. К сожалению, вследствие объективных причин рынок ипотечных ценных бумаг находится еще на стадии формирования и к настоящему моменту развит не в той степени, которая позволила бы безболезненно воспринять такое снижение инвестиционной привлекательности.

### **Комитет АРБ по ипотеке предлагает:**

«Продлить срок действия сниженных ставок по налогу на прибыль организаций и НДФЛ еще на 3 года для дальнейшего развития рынка ипотечных ценных бумаг и, как следствие, снижения ставок по ипотечным кредитам».

3. Особого внимания заслуживает

### **ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ПО СТРАХОВАНИЮ БАНКОВСКИХ РИСКОВ.**

В частности, Канадская ипотечная жилищная корпорация имеет большой опыт не только по оценке рисков в области ипотечного кредитования, но и, что особенно значимо, разработала систему управления такими рисками, что позволяет предупреждать кризисные ситуации на ипотечном рынке и принимать упреждающие меры.

Деятельность по предоставлению ипотечных кредитов, как и любой вид кредитования, сопряжена с определенными рисками банков. С быстрым ростом займов в недвижимость существенно возрастают риски, связанные с неплатежеспособностью заемщика, резким снижением цен на жилье, изменением рыночной процентной ставки, ликвидностью банков и т. д. Обратимся к вопросу резкого снижения ставок по ипотечным кредитам, свидетелями чему мы являемся в последнее время. Первопричина такого снижения - жесткая конкуренция между банками и борьба за клиента. **Однако нельзя забывать, что у процентной ставки есть естественные ограничители – это уровень существующей в стране инфляции и ставка рефинансирования Банка России.**

**Кроме того, сейчас банки в острейшей конкурентной борьбе предлагают заемщикам программы ипотечного жилищного кредитования с первоначальным взносом, сведенным до 5-10 % либо без такового, - фактически беря риски невозврата по кредитам на себя. Такой демпинг может негативно сказаться на рынке. Банки стремятся занять нишу на быстро развивающемся рынке, обещающим в перспективе высокие стабильные доходы. И это понятно. В самой природе бизнеса заложена готовность к риску, которая обеспечивает ему необходимую маневренность и восприимчивость к инновациям. Важно, чтобы такие риски были грамотно просчитаны и застрахованы. Но, попытки сделать кредиты более доступными не должны подменять финансовую устойчивость кредитной организации, поскольку это чревато серьезными последствиями.**

### **В свою очередь, государство должно осуществлять одну из своих важнейших функций – регулятора рынка.**

Как показывает мировая практика, одним из эффективных путей снижения банковских рисков, особенно при ипотечном кредитовании, является **страховая защита**. Страхование ипотечных кредитов обеспечивает преимущественные и выгодные условия как для заемщика, так и для кредитора. Это и расширение платежеспособности населения путем снижения размера первоначального взноса, что, безусловно, повышает доступность ипотечного кредитования. Система гарантирования (страхования) ипотечных кредитов является одним из основных элементов функционирования механизма ипотечного кредитования за рубежом.

Эту же конструкцию создали и наши соседи – **в Казахстане. В 2003** году в Республике был создан Фонд гарантирования ипотечных кредитов. **Основными задачами Фонда**, помимо создания благоприятных условий для увеличения сроков возврата по ипотечным кредитам, снижения уровня их процентных ставок, увеличения размеров самих кредитов и снижения величины первоначального взноса при ипотечном кредитовании, является также **формирование системы гарантирования ипотечных кредитов и соответствующего сегмента страхового рынка.**

Фонд обязуется перед Кредитором отвечать за исполнение обязательств Заемщиков по каждому договору ипотечного жилищного займа в размере, предусмотренном Гарантийным

обязательством, в случае возникновения дефолта по ипотечному кредиту, если суммы, вырученной при реализации заложенного имущества, недостаточно для покрытия требований Кредитора. Фонд предполагает разделять **от 30 до 50 % кредитных рисков банков в течение всего срока кредита**. Размер выплаты гарантии Фондом зависит от выбранной кредитором модели.

Вознаграждение по гарантированию кредита оплачивается Заемщиком, как это принято и в международной практике. Оплата вознаграждения заемщиком – плата не столько за предоставление гарантии Фондом Кредитору, сколько плата за возможность получения ипотечного кредита и предоставления более «мягких» условий кредитования.

В настоящее время размер ежегодного либо единовременного вознаграждения (взноса), оплачиваемый заемщиком Фонду, составляет **от 0,12 до 3,73 %**, в зависимости от суммы и срока кредита и соотношения суммы кредита к стоимости заложенного имущества.

При этом Фонд устанавливает требования к ипотечным кредитам, выдаваемым кредиторами, включая комплекс мероприятий по предварительной квалификации недвижимости, а также определения платежеспособности заемщика.

**ВЫВОД:** Страховать риски подобного характера и масштаба, которые существуют в области ипотечного кредитования, под силу лишь государству. Подобный вывод представляется весьма актуальным и для России. **В этом случае создание Государственной корпорации, которая взяла бы на себя оценку и управление рисками, в том числе и страхование рисков дефолтов по ипотечным кредитам, явилось бы гарантией стабильности ипотечного рынка и дало бы новый импульс развитию ипотечного кредитования и доступности его для населения.**

#### **4. РАЗВИТИЕ НОВЫХ ИНСТИТУТОВ И ТЕХНОЛОГИЙ, СТИМУЛИРУЮЩИХ РАЗВИТИЕ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА**

**4.1.** Большой интерес у нас вызывает развитие на Западе новых институтов, механизмов и технологий, стимулирующих финансирование жилищного строительства в целом и возведение объектов доступного жилья в частности.

Несомненный интерес представляет, в частности, **PPP (Public-Private Partnerships)** – различные формы государственно-частного партнерства, в которых реализуется идея взаимодействия государства и частного капитала.

**Применительно к Национальному проекту «Доступное и комфортное жилье» - это развитие коммунальной инфраструктуры земельных участков под строительство жилья, а также возведение самих объектов доступного и комфортного жилья.**

Нам известно, что с использованием этих механизмов были построены такие объекты в Канаде как Королевская больница в Оттаве (The Royal Ottawa Hospital in Ottawa, Ontario), платная магистраль № 407 в Торонто, провинция Онтарио (The 407 ETR toll road in Toronto, Ontario), а также Мост Конфедерации на острове Принца Эдварда (Confederation Bridge construction in Prince Edward Island).

Форма эта для нас новая. Наш Комитет также является членом Рабочей группы, недавно созданной при Министерстве регионального развития России РФ по развитию форм

государственно-частного партнерства и внедрению имеющегося положительного опыта, накопленного в западных странах. Мы заинтересованы в таком опыте.

**В свою очередь, Европейский трастовый банк, который я здесь также представляю, в настоящее время ведет переговоры с западными партнерами по строительству малоэтажных коттеджных поселков по канадским технологиям, в частности, о совместном проведении двух масштабных проектов – на Можайском водохранилище и в Тульской области (Поленово).**

#### **4.2.**

**На Западе значительную роль играют Национальные жилищные ассоциации (на национальном уровне ассоциации объединяются в корпорации).** При этом существует ряд механизмов, когда жилье строится на деньги, привлеченные жилищной ассоциацией (кредиты банка и поступления от членов), а будучи построенным - передается в аренду членам ассоциации по доступным ценам. При этом у арендатора такого жилья есть возможность постепенно его выкупать у жилищной ассоциации.

**Здесь хочется отметить существующую точку зрения на институты аренды и собственности, и их оптимальное соотношение в тех или иных экономических условиях.**

В России и некоторых странах Восточной Европы несколько «перегнули» с развитием института собственности на жилье. **На Западе в большинстве стран традиционно большее распространение получила аренда. В том числе «социальная аренда»,** идея которой витает уже и в умах представителей исполнительной власти и ведущих экспертов российского рынка.

Существует так называемый «**феномен бедного собственника**» в странах Восточной Европы (теперь это термин, видимо, может быть применен и к нашей стране) и связанные с этим в перспективе риски для государства. Собственник беднеет, средств на поддержание доставшегося ему безвозмездно жилого фонда, равно как и на его восстановление у него нет, вследствие чего такой собственник по истечении определенного времени опять пополняет ряды нуждающихся в улучшении жилищных условий, по той простой причине, что его жилье приходит в негодность и попадает в ветхий фонд. И, как следствие, государству приходится разрабатывать и финансировать специальные программы, имея в виду такую перспективу. Вдобавок ко всему, часть граждан, которые приватизировали «хрущевки», были в определенном смысле введены в заблуждение: им не разъяснили, что вместе с титулом собственника, переходящим к ним безвозмездно, они принимают на себя еще и достаточно затратное бремя капитального ремонта дома, которое многим оказалось не под силу, учитывая их финансовое положение.

**Цифры – наглядная иллюстрация сказанного.**

**На сегодняшний день в России 70 % жилого фонда находится в частной собственности.** По этому показателю мы уступаем только Литве, где в собственности граждан находится 98% жилого фонда страны. Таким образом, сегодня мы к существующему аварийному и ветхому фонду можем прибавить еще и жилой фонд, находящийся в руках таких «бедных собственников». Поэтому, идея «социальной аренды» более чем актуальна.

## **5. ПРОБЛЕМЫ РОССИЙСКОЙ ИПОТЕКИ**

Теперь обратимся к проблемам российской ипотеки, в частности проблемам банков, участвующих в кредитовании застройщиков и граждан, обращающихся за выдачей ипотечных кредитов.

### **I. Проблемы кредитования банками первичного рынка жилья.**

**Инструменты, которые можно использовать для улучшения ситуации с кредитованием банками рынка первичного жилья.**

В стране сложилась катастрофическая ситуация с предложением жилья на рынке. Дисбаланс спроса и предложения жилья подстегивает неуклонный рост цен, что в итоге сводит на нет все предпринимаемые банками усилия по снижению ставок выдаваемых ипотечных кредитов и предложению новых, более конкурентоспособных программ, включающих увеличение сроков кредитования, снижения размера первоначального взноса и т.д.

Банкам не хватает «длинных», дешевых денег, привлекаемых в ипотеку. Поэтому большинство банков ограничиваются ролью комиссионера, уступая пулы кредитов и залладных другим игрокам на рынке.

Проведя ряд консультаций с банками, реализующими ипотечные программы, Комитет по ипотечному кредитованию АРБ пришел к следующим выводам:

#### ***1. В законодательстве есть инструмент, который можно использовать для улучшения ситуации с кредитованием банками рынка первичного жилья.***

Этот инструмент содержит Постановление Правительства РФ № 628 от 25 августа 2001 года «ОБ УТВЕРЖДЕНИИ ПРАВИЛ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ГАРАНТИЙ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ПО ЗАИМСТВОВАНИЯМ ОТКРЫТОГО АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА "АГЕНТСТВО ПО ИПОТЕЧНОМУ ЖИЛИЩНОМУ КРЕДИТОВАНИЮ"» (в редакции Постановления № 556 от 10.09.2004 года).

В соответствии с этим Постановлением «займы, привлекаемые Агентством посредством размещения обеспеченных гарантиями облигаций, являются целевыми и предназначены для финансирования ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации, а именно:

- для предоставления на срок до 18 месяцев займов банкам с целью кредитования покупателей, заключивших договор приобретения прав на строящиеся жилые дома и помещения. В случае приобретения гражданами жилых объектов, построенных по этим договорам, на условиях ипотечного жилищного кредитования Агентство вправе принимать в погашение банками займов, предоставленных Агентством, права требования по кредитам, обеспеченным ипотекой построенных (приобретенных) жилых объектов (в том числе права по залладным);

#### ***2. У Агентства по ипотечному жилищному кредитованию есть средства для выдачи таких займов банкам.***

К сожалению, на практике этот инструмент стимулирования первичного рынка жилья и увеличения объемов средств, привлекаемых в ипотеку, не используется.

По нашему убеждению банки, которые вошли в систему страхования вкладов, прошли при этом жесточайший отбор, являются надежными и устойчивыми финансовыми институтами. Следовательно, нет препятствий к тому, чтобы разрешить АИЖК выдавать таким банкам займы для целей кредитования покупателей, заключивших договор приобретения прав на строящиеся жилые дома и помещения.

Это, безусловно, станет мощным рычагом развития рынка ипотечного кредитования в России в целом, и кредитования строящейся жилой недвижимости, в частности.

## **II. Ускорение формирования рынка ипотечных ценных бумаг в РФ**

### **Пенсионные накопления**

Необходимыми условиями эффективной реализации приоритетного национального проекта «Доступное и комфортное жилье» являются:

- ускорение формирования рынка ипотечных ценных бумаг;
- создание механизма привлечения долгосрочных финансовых ресурсов на рынок ипотечного жилищного кредитования;
- расширение платежеспособного спроса на жилье и повышение его доступности для населения.

Необходимо обеспечить приток инвестиционных ресурсов на рынок ипотечных ценных бумаг, что в современных условиях возможно за счет таких долгосрочных финансовых ресурсов **как пенсионные накопления.**

Если инвестировать пенсионные средства не в государственные ценные бумаги, как это делается сейчас, а в сопоставимые по надежности облигации, обеспеченные государственными гарантиями, и ипотечные ценные бумаги, то государство сможет повысить доходность пенсионных накоплений и одновременно уменьшить размер внутреннего долга и расходов бюджета по его обслуживанию.

В настоящее время в Правительстве Российской Федерации находится проект изменений в Федеральный закон от 24.07.2002 г. № 111-ФЗ «Об инвестировании средств для финансирования накопительной части трудовой пенсии в Российской Федерации», подготовленный МЭРТ совместно с другими заинтересованными ведомствами.

В законопроекте, в частности, предусмотрена возможность инвестирования в ипотечные ценные бумаги, в случае если они гарантированы Российской Федерацией, однако ввиду отсутствия на рынке таких инструментов, данное инвестирование теряет смысл и осуществляться не будет.

Таким образом, принятие законопроекта в текущей редакции затруднит привлечение финансирования на рынок ипотечного кредитования посредством размещения ипотечных ценных бумаг, выпускаемых участниками рынка в рамках существующего законодательства, уже в этом 2007 году, что не позволит в полной мере реализовать задачи, поставленные Национальным проектом.

**В связи с изложенным Комитет считает, что необходимо доработать проект Закона об инвестировании пенсионных средств в части включения ипотечных ценных бумаг, выпущенных в соответствии с законодательством Российской Федерации и не обеспеченных государственными гарантиями, в состав активов, разрешенных для инвестирования средств пенсионных накоплений.**

### **III. Проблема налогообложения банковских доходов, полученных от деятельности, связанной с ипотечным кредитованием:**

#### **1. налогообложение операций по уступке закладной банком - первичным ипотечным кредитором**

По действующей ныне конструкции, в расходы банка, выдающего ипотечный кредит с оформлением закладной, не включается сумма кредита (п. 12 статьи 270 Налогового кодекса РФ). Следовательно, при первичном отчуждении закладной, вся сумма, получаемая от приобретателя закладной, считается доходом и облагается налогом на прибыль по ставке 24%. Неуплата такого налога чревата негативными налоговыми последствиями для первичного кредитора. Уплата же делает бессмысленной и абсурдной с финансовой точки зрения операцию по оформлению закладной на выданный ипотечный кредит. Интересно, что в случае продажи первичным кредитором самого кредита (уступки прав по кредитному договору), если при заключении договора ипотеки закладная не оформлялась, у кредитора таких проблем с налогообложением не возникает.

Данный пример ещё раз наглядно показывает, что технический пробел налогового законодательства (вряд ли можно всерьёз говорить о том, что денежные средства, предоставленные банком в качестве ипотечного кредита, не являются его расходом по закладной, удостоверяющей право требования по ипотечному кредиту) может сделать затруднительным использование такого важного механизма как секьюритизация ипотечных кредитов.

#### **Комитет подготовил необходимые поправки в законодательство:**

**Необходимо внести следующие изменения и дополнения в Налоговый кодекс РФ:**

- внести оговорку в пункт 12 статью 270 Налогового кодекса РФ следующего содержания: «за исключением случаев реализации закладной, удостоверяющей права требования по соответствующим кредитным средствам»;
- внести дополнительный пункт в статью 280 Налогового кодекса РФ следующего содержания: «При реализации первичным кредитором закладной налоговая база определяется как разница между стоимостью закладной, удостоверяющей права требования по долговому обязательству, и стоимостью долгового обязательства на дату реализации закладной».



#### IV. Рефинансирование ипотечных кредитов. Паевые инвестиционные фонды недвижимости и ипотечные ПИФы.

Программа увеличения объемов рефинансирования ипотечных кредитов фактически нацелена на реализацию Национального приоритетного проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России». Рефинансирование пользуется всемерной поддержкой властей, что дополнительно снижает риски инвесторов.

В последние два года система рефинансирования развивалась в основном через ПИФы внутри страны, а также через трансграничную секьюритизацию и выпуск ипотечных ценных бумаг с использованием SPV - на Западе.

В декабре прошлого года Газпромбанку удалось осуществить первый выпуск рублевых ипотечных ценных бумаг, рассчитанных на российских инвесторов. Следующий выпуск в самом скором времени планирует АИЖК. Уверен, что процессы секьюритизации ипотечных кредитов в России будут быстро набирать темпы.

И все же самый большой объем рефинансирования кредитов в настоящее время приходится на коллективные инвестиции с использованием ипотечных паевых инвестиционных фондов. За неполных полтора года существования ипотечных фондов общий объем фондов превысил 6 млрд. рублей (6 645 млн. руб по состоянию на 20 января 2006 года). Развитие индустрии паевых ипотечных фондов отвечает интересам как государства, так и инвесторов, в том числе институциональных.

Хотелось бы обратить Ваше внимание на ряд проблем существующих законодательных конструкций в части налогообложения ПИФов:

##### I. НДС по операциям с имуществом ПИФа:

В настоящее время в налоговом законодательстве применительно к уплате НДС при отчуждении имущества, составляющего ПИФ, не определен налогоплательщик НДС. В статье 174.1 Налогового кодекса РФ так называемая «**обязанность налогоплательщика**» возложена на управляющие компании, которые, не будучи собственниками имущества, составляющего ПИФ, не могут являться плательщиками НДС. Если рассматривать Управляющую компанию как плательщика НДС, то единственно возможной конструкцией может быть её наделение функциями налогового агента. Однако, возложение на управляющую компанию функций налогового агента в этом случае вызывает ряд проблем, не решенных законодателем на данном этапе.

Плательщиком НДС может быть только юридическое лицо - собственник имущества - т.е. владелец инвестиционного пая.

Неясность фигуры управляющей компании, на которую возложены НЕ функции налогового агента (удерживающего налог только с плательщиков НДС), а «**обязанность налогоплательщика**», приводит к тому, что управляющая компания должна уплачивать НДС по операциям с имуществом ПИФа независимо от того, кто является собственником имущества – юридические лица (являющиеся плательщиками НДС) или физические лица, которые плательщиками данного налога НЕ являются.

Обратимся к истокам правового регулирования института «паевой инвестиционный фонд». К тому, для каких целей создавалась эта законодательная конструкция.

ПИФы изначально рассматривались законодателем как инструмент привлечения денежных средств населения в развитие экономики, жилищного строительства и ипотечного кредитования.

Существующая же конструкция статьи 174.1 Налогового кодекса РФ приводит к прямо противоположному эффекту:

- владельцы инвестиционных паёв несут риск налоговой ответственности за неуплату НДС управляющей компанией;
- физические лица, владеющие инвестиционными паями, теряют доходность ввиду того, что операции с имуществом ПИФа, принадлежащим им на праве общей долевой собственности, облагаются НДС, плательщиками которого они не являются.
- возникает искажение налоговой базы по налогам на прибыль, на доходы, НДФЛ, что также повышает налоговые риски инвесторов.

Указанное несовершенство налогового законодательства существенно снижает привлекательность ПИФов в качестве инструментов для инвестирования денежных средств граждан в жилищное строительство и ипотечное кредитование.

**Наш Комитет по ипотеке АРБ предлагает:**

- 1.** Внести дополнения в статью 149 Главы 21 Налогового кодекса РФ о том, что реализация имущества, составляющего паевой инвестиционный фонд, не подлежит обложению налогом на добавленную стоимость.
- 2.** Установить, что Управляющая компания паевого инвестиционного фонда не является налоговым агентом по НДС в отношении операций с имуществом, составляющим паевой инвестиционный фонд.