



Ренат Беккин
преподаватель МГИМО (У) МИД РФ, к.ю.н.

Современная исламская ипотека

ОДИН ИЗ НАИБОЛЕЕ ВОСТРЕБОВАННЫХ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ ФИНАНСОВЫХ ПРОДУКТОВ — ИПОТЕЧНЫЙ КРЕДИТ — МОЖНО ТЕПЕРЬ ПОЛУЧИТЬ, НЕ НАРУШАЯ ТРЕБОВАНИЙ ШАРИАТА

В быстро развивающейся системе исламских финансов определенную роль играет основанная на нормах шариата ипотека. Разнообразные модели — мурабаха, иджара, мушарака позволяют создать ипотечный продукт наиболее приемлемый для потребителей, причем не только для мусульман. Вместе с тем исламская ипотека, как относительно новый *cthdbs*, не преодолела еще «болезни роста».

Во второй половине XX века в разных странах мусульманского мира стали учреждаться исламские финансовые институты: банки, страховые компании, фонды. Затем пришло время для создания ипотечных продуктов. То, что впоследствии стали называть «исламской ипотекой», группа мусульман впервые предложила на рынке в канадском городе Галифакс (провинция Новая Шотландия) в 1975 году.

Первый дом был приобретен в собственность в соответствии с условиями не противоречившего шариату ипотечного договора уже через три года. Однако данный проект не получился особо успешным: слишком мало людей хотели воспользоваться предлагаемой услугой.

Интерес к исламской ипотеке возрос в конце 1990-х годов. Учрежденный в 1982 году в Лондоне банк «ал-Барака» предлагал в 1980-е гг. схемы

приобретения жилья, соответствовавшие шариату. В 2003 году на рынок Великобритании с новым продуктом — исламской ипотекой вышел банк HSBC. Через два года, в 2005 году, другой крупный английский банк, Lloyds TSB, предложил своим клиентам возможность ипотечного кредитования по шариату.

Виды исламской ипотеки

В настоящее время исламская ипотека имеет несколько разновидностей в зависимости от той модели, которая лежит в ее основе.

1) *Мурабаха*. От клиента требуется обладать определенной суммой для внесения первоначального взноса. Например, 20% от стоимости приобретаемого жилья. Клиент находит продавца недвижимости, после чего обращается к банку или другому финансовому институту, который выкупает дом

(квартиру) у продавца и перепродает клиенту. Оставшуюся часть стоимости квартиры клиент выплачивает в рассрочку. В цену, по которой банк перепродает дом клиенту, закладывается прибыль банка и инфляционные издержки.

Главное преимущество ипотеки на основе модели *мурабаха* заключается в том, что с момента внесения первоначального взноса и заключения договора право собственности на жилье переходит к клиенту.

Первые исламские ипотечные продукты в Англии основывались на договоре *мурабаха*. Однако, как уже отмечалось ранее, у целого ряда мусульманских правоведов есть претензии если не к самой *мурабахе*, то к финансовым институтам, злоупотребляющим ею. В последнее время появились исследования, в которых авторы выступают за отказ от двойных стандартов и призывают называть вещи своими именами. Иными словами, предлагается перестать прикрывать взимание процента в договоре купли-продажи по согласованной (повышенной) цене арабскими терминами (*мурабаха*) и признать процент в договоре купли-продажи, где товар продается в

рассрочку с наценкой, легитимным с точки зрения шариата¹.

В связи с вышесказанным для некоторых финансовых структур, предлагающих своим клиентам исламские ипотечные продукты, более приемлемым является механизм *иджара*.

2) *Иджара*. Клиент находит жилье, которое намеревается приобрести, после чего банк покупает его и сдает в аренду клиенту. С этого момента клиент выступает в роли арендатора, а продавец (банк) — в роли арендодателя. Арендодатель, как правило, пересматривает размер арендной платы с учетом изменения рыночных цен. Одно из главных преимуществ модели *иджара* — клиенту не надо располагать значительной суммой для заключения договора.

3) *Мушарака*. В широком значении *мушарака* — это договор товарищества, в котором полученная прибыль делится между сторонами в заранее оговоренных долях, в то время как убытки распределяются пропорционально вкладу в капитал. Убывающая же *мушарака* представляет собой форму товарищества, в котором одна из сторон (банк или другое финансовое учреждение) заранее оговаривает свое

Первый дом был приобретен в собственность в соответствии с условиями не противоречившего шариату ипотечного договора в 1978 году. Однако данный проект не получился особо успешным: слишком мало людей хотели воспользоваться предлагаемой услугой.

В ЭТОЙ СТАТЬЕ:

Зарождение исламской ипотеки.

Условия оформления различных видов исламской ипотеки.

Проблемы исламской ипотеки в России.

намерение выйти из проекта до конца существования самого товарищества. Таким образом, клиент в соответствии с соглашением между ним и банком постепенно или сразу выкупает долю банка в товариществе с помощью собственных или привлеченных средств. Результатом подобной транзакции становится выкуп клиентом доли банка в проекте. Последняя модель как раз использовалась в работе потребительского общества «Мэнзил», предлагавшего услугу по приобретению жилья для российских мусульман в соответствии с шариатом.

Исламская ипотека в России

По разным подсчетам, в России проживает от 10 до 20 миллионов мусульман. Далеко не все из них исполняют все предписанные исламом обряды. Число так называемых практикующих мусульман (т.е. тех, кто последовательно соблюдает все требования ислама, а не является мусульманином лишь номинально, в силу этнического происхождения) не так велико и составляет не более трети от общего числа мусульман в стране². Однако и это достаточно внушительная цифра.

В декабре 2005 года в Москве при содействии единственного тогда в России исламского банка — «Бадр-Форте Банка» — было зарегистрировано потребительское общество «Мэнзил» («Очаг»³). Основной целью деятельности общества была реализация *халальной*

Крупнейшая в ОАЭ компания «Тамвил», специализирующаяся на финансировании операций в сфере недвижимости, чья чистая прибыль увеличилась в первой половине 2008 г. на 259% по сравнению с аналогичным периодом в предыдущем году, использует в своей работе только механизмы, соответствующие шариату.

(соответствующей шариату) программы приобретения жилья для мусульман.

«Мэнзил» представлял собой жилищный кооператив. В основе функционирования схемы приобретения жилья, предлагаемой обществом, лежал механизм убывающей *мушараки*.

В соответствии с указанным механизмом клиенту необходимо было вступить в общество, а также заплатить вступительный взнос (1000 рублей) и первоначальный паевой взнос (минимум 10 000 рублей). Важно, что клиенту необязательно было изначально располагать средствами, необходимыми для покрытия расходов на покупку половинки или трети стоимости квартиры. Эти деньги он мог накопить вместе с обществом. Вступив в общество, клиент как бы инвестировал свой первоначальный паевой взнос (вступительный взнос предназначался на покрытие расходов общества — это своего рода комиссия) в дозволенные с точки зрения шариата виды деятельности. Таким образом клиент мог накопить необходимые 30% стоимости квартиры.

Следующий этап — поиск квартиры, который «Мэнзил» осуществлял при содействии риелторских агентств за счет клиента-пайщика. Общество дофинансировало недостающую сумму (70% или меньше, если на тот момент клиенту удалось накопить больше, чем 30% стоимости квартиры). Далее «Мэнзил» приобретал квартиру в свою собственность и с этого момента выступал по отношению к клиенту-пайщику как арендодатель к арендатору. Вступал в действие договор аренды с последующим выкупом. Ежемесячно выплачивая арендную плату, клиент

постепенно должен был погашать свой долг перед обществом, после чего мог стать полноценным собственником квартиры. Важно, что арендная плата рассчитывалась исходя из долевого участия сторон и должна была сохраняться неизменной в течение действия договора. Таким образом, постепенно погашая свой долг, пайщик, несмотря на рост арендной платы на рынке, платил бы меньше.

Если бы клиент оказался не в состоянии погасить свой долг вовремя (делать это необходимо было ежемесячно), то ему могли позволить внести свой долг в следующем месяце. В случае расторжения договора квартира продавалась, а все понесенные обществом расходы погашались за счет пайщика.

Поскольку большинство мусульманских правоведов считают недопустимым взимание банком или иным финансовым учреждением штрафа с клиента, в «Мэнзил» отсутствовали штрафы за досрочное погашение клиентом своего долга перед обществом.

Одним из главных недостатков программы была ее краткосрочность: первоначально был установлен период погашения задолженности клиента в 5 лет, позднее он был увеличен до 7 лет. В перспективе планировалось увеличить срок действия программы до 10 лет и более. Кроме того, специалистами общества разрабатывался проект покупки в соответствии с требованиями мусульманского права транспортных средств.

По словам руководства общества «Мэнзил», программа была рассчитана прежде всего на мусульман, поэтому приоритет при приеме на работу в

общество также отдавался мусульманам. Но, как оказалось, найти необходимых специалистов среди мусульманской общины Москвы довольно сложно (программа общества была рассчитана на Москву и Московскую область). Кто-то из соискателей не обладал соответствующими знаниями, кто-то, напротив, соответствовал требованиям и ожиданиям общества, но запрашивал заведомо нереальную зарплату⁴.

Среди потенциальных клиентов также не всегда можно было найти понимание.

«Некоторые люди, — говорила в одном из интервью председатель правления общества Самира Караханова, — позвонив и подробно выслушав условия нашей программы, заявляли, что мы обманываем верующих и что у нас в условиях договора скрыт процент. Но подобные механизмы уже давно используются в других исламских финансовых институтах, будучи одобренными соответствующими наблюдательными советами»⁵.

К слову сказать, у «Мэнзил», так же как и у «Бадр-Форте Банка», был свой наблюдательный совет, призванный следить за соответствием шариату проводимых обществом операций.

На момент прекращения деятельности учредителя общества — «Бадр-Форте Банка» программой приобретения жилья в соответствии с шариатом решили воспользоваться около десяти человек. Несмотря на то что программа была рассчитана прежде всего на мусульман, в обществе были рады интересу представителей других конфессий, в том числе и из-за рубежа.

В «Мэнзил» не скрывали, что предлагаемая услуга по карману далеко не каждому мусульманину, ссылаясь на утверждение, что жилье не может быть дешевым⁶. Более того, некоторые специалисты отмечают, что исламская ипотека — это пока еще скорее роскошь, чем осознанная необходимость: желающим соблюдать исламский запрет ростовщи-

чества иногда приходится сталкиваться с более жесткими условиями, чем при получении традиционного ипотечного кредита.

Ипотечные проблемы

В Великобритании при приобретении недвижимости в соответствии с шариатом клиенту приходится вносить 20% стоимости приобретаемого жилья, а в случае приобретения квартиры или дома по традиционным схемам первоначальный взнос будет на порядок ниже⁸. До 2003 года для желающих воспользоваться исламскими ипотечными продуктами существовала другая проблема — так называемого двойного гербового сбора.

Гербовый сбор — налог, взимаемый при регистрации права собственности. При приобретении недвижимости на условиях, соответствующих шариату, клиенты вынуждены были платить данный налог дважды. Лишь после серии консультаций, проводимых при участии Казначейства, Управления финансовых услуг (FSA), представителей крупнейших банков и мусульманских организаций Великобритании, проблема двойного налогообложения была решена в пользу потребителей халальных ипотечных продуктов.

Ипотека в исламском мире

У стороннего наблюдателя может сложиться впечатление, что исламская ипотека больше востребована среди мусульман на Западе, чем собственно в мусульманских странах.

На самом деле вышеперечисленные механизмы (мурабаха, иджара и убывающая мушарака) также используются в мусульманском мире при приобретении недвижимости. Другое дело, что финансовые продукты на основе этих механизмов не всегда именуются исламской, или халальной ипотекой. В некоторых странах одной из главных причин на пути развития исламской ипотеки является

неразвитость правовой базы. Например, в Саудовской Аравии, где из почти 28-миллионного населения только каждый пятый житель владеет домом или квартирой, лишь в июле этого года был принят специальный закон, посвященный ипотеке. Очевидно, после принятия закона в королевстве увеличится число финансовых институтов, предлагающих различные виды исламской ипотеки.

В то же время в ОАЭ давно уже созданы идеальные условия для финансирования жилищного строительства. Так, крупнейшая в стране компания «Тамвил», специализирующаяся на финансировании операций в сфере недвижимости, чья чистая прибыль увеличилась в первой половине 2008 году на 259% по сравнению с аналогичным периодом в предыдущем году, использует в своей работе только механизмы, соответствующие шариату.

Не будет преувеличением сказать, что исламская ипотека является одним из наиболее востребованных финансовых продуктов для мусульман во всем мире. □

ПРИМЕЧАНИЯ И КОММЕНТАРИИ

- ¹ Rafic Yunus al-Masri. Are All Forms of Interest Prohibited? // Journal of King Abdulaziz University: Islamic Economics. — 2004. — Vol. 17, No. 1. — P. 37–40.
- ² Серьезных исследований, позволяющих определить приблизительное число практикующих мусульман в масштабах всей России, не проводилось.
- ³ В официальных документах общества «Мэнзил» арабское слово манзил, означающее жилище, дом, квартира, переводится как «очаг».
- ⁴ Беккин Р. И. Исламская ипотека: аренда vs процент // www.takafol.ru
- ⁵ Там же.
- ⁶ Там же.
- ⁷ Housby E. Islamic House Purchase Loans in Britain // www.isim.nl

