

УДК-336.15

ИСЛАМСКОЕ ЖИЛИЩНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ: МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ И СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ В РТ
ISLAMIC HOUSING FUNDING: MECHANISM OF IMPLEMENTATION AND PRESENT DAY PROBLEMS IN THE REPUBLIC OF TATARSTAN

КАРАМОВ А.Р., аспирант, Университет управления «ТИСБИ»,
юрисконсульт, руководитель отдела внутреннего шариатского контроля
Финансового дома «Амаль», г. Казань
Тел.: 8(937)521-97-27
E-mail: ayrat@yumart.ru

KARAMOV A., a post-graduate student, the University of Management «TISBI»,
a corporate counsel, Head of Internal Sharia-based control Department, the
«Amal» Finance House, Kazan
Tel.: 8(937)521-97-27
E-mail: ayrat@yumart.ru

Аннотация

В статье рассматриваются современные правовые и экономические проблемы реализации в России исламских финансовых продуктов в сфере жилищного финансирования

Ключевые слова: исламское жилищное финансирование, исламские финансовые продукты, мурабаха, иджара, мушарака.

Abstract

The paper examines the current legal and economic problems in the marketing and distribution of Islamic financial products in the field of housing finance in Russia.

Key words: Islamic housing finance, Islamic financial products, Murabaha, Ijara, Musharaka.

С развитием в России исламских финансовых технологий как альтернативных финансовых методов и инструментов компании, оказывающие финансовые услуги, соответствующие принципам Ислама, на практике сталкиваются с рядом сложных проблем, связанных с воплощением в жизнь тех или иных финансовых продуктов. В этом свете у большей части потребителей, в том числе потенциальных, данных услуг пользуется особым интересом жилищное финансирование, часто называемое «исламской ипотекой».

Основными механизмами реализации исламского жилищного финансирования являются: 1) *мурабаха лил аамири биш-шираа*; 2) *иджара мунтахийа биттамлик*; 3) *мушарака аль-мутанакыса*; 4) *истисна`*. В данном исследовании будут рассмотрены первые три.

I. Одним из самых распространенных исламских финансовых продуктов является «Мурабаха для конечного потребителя». В его основе лежит договор мурабаха – договор купли-продажи, основанный на доверии, отличительная особенность которого заключается в раскрытии продавцом информации о себестоимости товара и размере наценки.

Рассматривая схему реализации продукта «Мурабаха для конечного потребителя», можно обозначить основные этапы его реализации: 1) заявка клиента (заказ); 2) соглашение о намерениях заключить договор мурабаха; 3) приобретение актива исламским финансовым учреждением; 4) заключение договора мурабаха с клиентом.

Основными проблемами реализации данного продукта, на наш взгляд, являются следующие:

1. Риск отказа клиента от заключения договора мурабаха. Данный риск заключается в том, что клиент имеет право с точки зрения шариата отказаться от заключения основного договора мурабаха на любом этапе, даже после того, как финансовое учреждение приобрело актив в свою собственность. В случае такого отказа финансовое учреждение может оказаться в крайне невыгодном положении, так как объект недвижимости, который оно приобрело, необходимо будет реализовывать уже третьим лицам, которых нужно найти, на что, соответственно, будут затрачены время и ресурсы, и более того, цена реализации может отличаться в меньшую сторону от цены закупки. В результате этого финансовое учреждение может понести убытки.

2. Двойная госпошлина. Как при приобретении финансовым учреждением объекта недвижимости, так и при отчуждении его клиенту заключаются договоры купли-продажи, которые согласно действующему законодательству Российской Федерации (далее – РФ), в частности части 1 ст. 164 Гражданского кодекса РФ (далее – ГК РФ), подлежат государственной регистрации. Согласно п. 22 ч. 1 ст. 333.33 Налогового кодекса РФ (далее – НК РФ) за проведение государственной регистрации прав на недвижимое имущество, а также договоров об отчуждении недвижимого имущества участники договора должны оплатить государственную пошлину в следующих размерах: для физического лица – 1000 рублей, для юридического лица – 15000 рублей. При этом госпошлина уплачивается за каждое регистрационное действие отдельно, то есть за регистрацию самого договора – одна госпошлина, за юридический факт перехода права собственности – вторая. Возникает такая ситуация, при которой финансовое учреждение уплачивает со своей стороны государственную пошлину дважды, при закупке актива и при его продаже, что естественным образом сказывается и на конечной продажной цене для клиента. Также подобное двойное обложение госпошлиной встречается и при реализации такого продукта, как «Иджара с последующим выкупом».

3. Большие сроки регистрации сделки с недвижимостью. Согласно ч. 3 ст. 13 Федерального закона от 21.07.1997 № 122-ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним»

государственная регистрация прав проводится не позднее чем в месячный срок со дня приема заявления и документов, необходимых для государственной регистрации, при этом в соответствии с ч. 2 ст. 223 ГК РФ право собственности, в частности право распоряжения объектом недвижимости, возникает у нового собственника лишь после государственной регистрации договора. Хотя формально регистрирующий орган вправе осуществить регистрацию раньше месячного срока, предусмотренного законом, однако на практике забрать готовые документы раньше чем через тридцать календарных дней почти невозможно. Таким образом, финансовое учреждение после того, как приобрело объект недвижимости, то есть заключило договор купли-продажи, приняло объект по акту приема-передачи, осуществило оплату за него, подало документы в регистрационную службу, не может распорядиться приобретенным имуществом, в том числе передать его клиенту, не менее чем через тридцать дней. Данная проблема также актуальна и для продукта «Иджара с последующим выкупом».

II. Рассмотрим продукт «Иджара с последующим выкупом», известный как «исламский лизинг». Данный продукт основывается на договоре иджара мунтахийа биттамлик – договор аренды с обещанием последующей передачи актива в собственность арендатору. Основные возможные этапы реализации данного продукта: 1) заявка клиента; 2) соглашение о намерениях сторон заключить в будущем договор лизинга (иджара); 3) приобретение финансовым учреждением актива; 4) заключение договора лизинга и передача актива клиенту; 5) выкуп актива клиентом.

Помимо указанных выше проблем, относящихся к рассматриваемому продукту, можно также выделить следующие:

1. Обещание – односторонняя обязанность. Согласно нормам исламского права при договоре иджара мунтахийа биттамлик предусматривается возможность приобретения клиентом у финансового учреждения объекта аренды по соглашению сторон либо после окончания договора лизинга, либо во время его действия. Данная возможность может являться императивной только для одной из сторон, но не к обеим одновременно. То есть одна сторона, давшая другой обещание заключить в будущем договор по отчуждению актива, становится обязанной по заключению такого договора; вторая же сторона, получившая такое обещание, лишь вправе заключить данный договор, но не обязана. Не разрешаются встречные обязательства по выкупу и продаже актива в течение действия договора лизинга. Взаимобязывающие обещания сторон осуществить отчуждение не должны фиксироваться ни в самом договоре лизинга, ни в ином документе в течение действия лизинга, иначе такие обязательства будут расценены как состоявшаяся сделка купли-продажи со всеми вытекающими из этого последствиями. Дав обещание клиенту, финансовое учреждение обязано будет продать ему объект недвижимости, а клиент вправе воспользоваться своим правом и вправе не воспользоваться им, и наоборот, если предусматривать в договоре лизинга обязанность

клиента выкупить актив, то тогда финансовое учреждение будет вправе продать ему его, но также вправе и отказать в этом. И в таком случае та сторона, которая не будет довольна подобным отказом, не вправе с точки зрения норм Ислама понуждать другую к сделке по передаче актива, так как последняя лишь вправе это сделать.

2. Проблема оформления отчуждения. Обещание финансового учреждения осуществить отчуждение предмета аренды после окончания срока договора, согласно нормам исламского права, может быть следующего рода: 1) обещание продать предмет аренды по символической цене; 2) обещание продать по иной (реальной) цене; 3) обещание продать по цене оставшихся арендных платежей (в случае выкупа в течение действия договора аренды); 4) обещание передать актив в дар; 5) обещание передать актив в дар при условии выплаты всех арендных платежей. При осуществлении сделки купли-продажи по символической или остаточной цене, а также при передаче актива в дар клиенту возникает ряд вопросов. Во-первых, если продажа объекта недвижимости будет осуществляться учреждением по цене символической или остаточной, что означает ниже рыночной стоимости и даже ниже стоимости приобретения, то это, как минимум, привлечет внимание надзорных органов, в частности налоговых, которые могут дать этому неоднозначную оценку, что, в свою очередь, может повлечь за собой негативные последствия. Во-вторых, финансовое учреждение, являющееся коммерческой структурой, передав в дар объект недвижимости, будет признаваться налогоплательщиком налога на добавленную стоимость (далее - НДС). Поскольку согласно п/п 1 ч. 1 ст. 146 НК РФ передача права собственности на товары, результатов выполненных работ, оказание услуг на безвозмездной основе признается реализацией товаров (работ, услуг), которая признается объектом налогообложения НДС. При этом согласно п. 2 ст. 154 НК РФ при реализации товаров (работ, услуг) на безвозмездной основе налоговая база определяется как стоимость указанных товаров (работ, услуг), исчисленная исходя из цен, определяемых в порядке, аналогичном предусмотренному ст. 105.3 НК РФ и в соответствии со ст. 40 НК РФ, без включения в них налога. А клиент как физическое лицо, получившее в дар недвижимое имущество, признается налоговым законодательством РФ в соответствии с п. 2 ч. 2 ст. 211 НК РФ лицом, получившим доход в натуральной форме, со стоимости которого оно должно уплатить сумму налога на доходы физических лиц (далее – НДФЛ) по ставке 13%.

III. Рассмотрим продукт «Убывающая мушарака». В основе данного продукта лежит договор шарика (мушарака) – договорное партнерство, долевое совладение с условиями мушарака аль-мутанакыса – партнерство с постепенным выкупом доли одной из сторон. Иными словами, убывающая мушарака – это договор совместного (долевого) владения, с условием последующего постепенного выкупа доли (части) актива одним совладельцем у другого, до тех пор, пока право собственности не перейдет к первому в полном объеме.

Порядок осуществления данного продукта может быть следующим: 1) заявка клиента; 2) приобретение объекта недвижимости финансовым учреждением и клиентом в определенных долях; 3) передача в аренду финансовым учреждением своей доли клиенту; 4) постепенный (поэтапный) выкуп клиентом доли финансового учреждения; 5) полный переход права собственности клиенту.

Реализация продукта вызывает ряд проблемных вопросов:

1. Обещание – обязанность. Согласно положениям шариата, один из совладельцев (финансовое учреждение) вправе давать обещание продать свою долю, которое обязывает его постепенно ее продавать другому совладельцу (клиенту), а последний при этом лишь вправе ее приобрести, но не обязан этого делать. В случае же если клиент обязуется приобретать долю учреждения, то последнее вправе продать ее, но также не обязано этого делать. То есть здесь также действует правило, которое запрещает взаимные обязательства в отношении будущей купли-продажи. Такое обстоятельство не позволяет исключить риск отказа той или иной стороны от купли-продажи доли партнера. Это может привести, например, к тому, что финансовое учреждение окажется в убытке по причине отказа клиента выкупать его долю, обременяя его при этом долевым совладением, что естественным образом скажется на привлекательности данного продукта как для клиента, так и для учреждения.

2. Месяц регистрации – месяц бесплатной аренды (найма) либо простоя жилья. После того как финансовое учреждение приобрело в долевую собственность совместно с клиентом объект недвижимости и подало документы на государственную регистрацию права собственности, оба совладельца согласно действующему законодательству не могут в течение тридцати календарных дней юридически распорядиться своей долей, имея при этом все фактические возможности (объект недвижимости принят, имеются ключи и т.д.). Это означает, что финансовое учреждение на протяжении месяца юридически не может фактически принадлежащую ему долю сдать в аренду клиенту, соответственно как минимум доля учреждения, как максимум объект недвижимости в целом будет простаивать этот срок без принесения пользы кому-либо. Для клиента, совместно купившего долю объекта жилой недвижимости, это означает невозможность проживать в нем до тех пор пока второй собственник - финансовое учреждение - не получит документы из регистрационной службы.

На практике часто происходит так, что клиент после покупки доли объекта недвижимости и получения ключей от бывшего собственника все же въезжает в жилье с согласия учреждения в связи с отсутствием другого жилья для проживания. В данном случае учреждение фактически передает в пользование свою долю клиенту, при этом юридически не может за это пользование взять с него плату, так как не наступило юридического права распоряжения, а значит, и права получения платы за пользование. Соответственно, подобное пользование будет безвозмездным, что

неприемлемо для любой коммерческой структуры, цель основной деятельности которой – извлечение прибыли.

3. Фиксирование цены выкупа на момент продажи. В соответствии с требованием шариата не допускается какое-либо фиксирование цены будущей продажи доли партнера. Продажная цена доли или ее части должна определяться сторонами на момент такой продажи, при этом она может быть как номинальной, так и рыночной, в зависимости от того как договорятся между собой партнеры. Для клиента эти обстоятельства создают сложность в определении общей итоговой суммы – стоимости арендной платы и выкупа доли учреждения, которую он должен оплатить, до вступления им в права единоличного собственника. А для финансового учреждения – риск того, что сделка в целом может не принести ожидаемой прибыли по причине падения цен на рынке. И в случае если затраченные учреждением денежные средства по приобретению доли объекта недвижимости в конечном результате не будут возвращены, то не исключается возможность получения убытков.

4. Как осуществлять постепенный выкуп? Одним из основных камней преткновения при реализации рассматриваемого продукта является порядок осуществления постепенного выкупа клиентом доли объекта недвижимости финансового учреждения.

Если рассматривать постепенный выкуп в виде периодической купли-продажи части доли, например путем ежемесячной, ежеквартальной или ежегодной продажи, что подразумевает постоянную регистрацию сделки и перехода права собственности, а также уплату государственных пошлин за регистрацию, то говорить о простоте реализации и доступности цены данного продукта в целом остается сложным. Если же должным образом не оформлять постепенный выкуп доли, то соответственно риск гибели объекта недвижимости, который несет собственник, не переходит к новому владельцу, и значит, при наступлении случайной гибели объекта финансовое учреждение будет нести риски не в соответствии с фактическим обладанием права собственности на объект.

Рассмотренные выше проблемы, не являются исчерпывающим перечнем сложных вопросов реализации инструментов исламского жилищного финансирования. Разрешение многих из них во многом зависит от глубины и качества предстоящих исследований и изучений.