

Министерство образования и науки Российской Федерации  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего профессионального образования  
«Тамбовский государственный технический университет»

**Н. П. Назарчук**

# **ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ РЕШЕНИЯ ЖИЛИЩНЫХ ПРОБЛЕМ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Рекомендовано Научно-техническим советом ФГБОУ ВПО «ТГТУ»  
в качестве монографии



---

Тамбов  
Издательство ФГБОУ ВПО «ТГТУ»  
2014

УДК 347.27  
ББК У262.232  
Н19

Рецензенты:

Доктор экономических наук, профессор,  
заведующий кафедрой «Менеджмент» ФГБОУ ВПО «ТГТУ»  
*В. В. Быковский*

Доктор экономических наук, профессор,  
заведующий кафедрой «Экономика» ФГБОУ ВПО МичГАУ  
*И. А. Минаков*

**Назарчук, Н. П.**

Н19

Ипотечное кредитование как инструмент решения жилищных проблем в Российской Федерации : монография / Н. П. Назарчук. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2014. – 152 с. – 100 экз. – ISBN 978-5-8265-1270-8.

Сделано обобщение теоретических и практических концепций российских и зарубежных учёных и специалистов, рассматривающих закономерности развития рынка ипотечного жилищного кредитования и особенности взаимодействия финансового, реального секторов экономики и населения.

Разработан рыночный механизм финансового обеспечения ускоренного и стабильного развития ипотечного жилищного кредитования путём совершенствования действующих и разработки новых моделей развития рынка ИЖК, что позволит обеспечить доступность жилья для населения со средним и низким доходом в современных условиях.

Предложена региональная накопительная модель ипотечного жилищного кредитования.

Рекомендована для студентов, магистров, аспирантов, преподавателей, специалистов банковского и финансового секторов экономики.

УДК 347.27  
ББК У262.232

**ISBN 978-5-8265-1270-8**

© Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Тамбовский государственный технический университет» (ФГБОУ ВПО «ТГТУ»), 2014  
© Назарчук Н. П., 2014

## ВВЕДЕНИЕ

---

Острота жилищной проблемы в России в последние 5–6 лет тему ипотечного жилищного кредитования поставила в ряд чрезвычайно актуальных. Благодаря активному развитию рынка недвижимости, фондового рынка и новых институтов и инструментов на рынке ценных бумаг ипотечное жилищное кредитование (ИЖК) становится основным финансовым механизмом решения жилищной проблемы в России.

Процесс интеграции рынка очевиден: на современном этапе банки развивают ипотеку в тесном сотрудничестве с застройщиками, брокерами и риэлторами. Это помогает ускорить подготовку и проведение ипотечных сделок, даёт новые возможности привлечения клиентов для субъектов с обеих сторон. Предварительные работы брокеров и риэлторов с потенциальными ипотечными заёмщиками способствуют улучшению качества заявок по кредитам, и, соответственно, банки снижают свои затраты на отбор неподходящих клиентов.

Ипотека – самый долгосрочный из кредитных продуктов, условия кредитования по которому фиксируются от 5 до 30 лет. При этом банки выдают не свои деньги, потому что из собственных у кредитора только уставной капитал, остальные – привлечённые на различных площадках средства, будь то межбанковский рынок или депозиты населения. На сегодняшний день текущая средневзвешенная ставка по ипотеке составляет примерно 12,5%.

Проблему привлечения ресурсов для долгосрочных ипотечных кредитов можно выделить как наиболее значимую для развития системы жилищного ипотечного кредитования в России. Несоответствия

активов и пассивов банков по объёмам, срокам и ставкам могут привести кредитную организацию к уменьшению ликвидности и даже к банкротству. Чтобы уйти от банкротства и потери ликвидности банк должен иметь возможность осуществить рефинансирование (перекредитование) ипотечных кредитов. Это привело бы к созданию системы фондирования активов, интегрирующей как ипотечные ценные бумаги, так и облигации государственного займа в качестве основы рыночных портфелей крупнейших инвесторов и банков, и обеспечивало бы финансовую стабильность на ипотечном рынке капитала.

«Состояние внутреннего рынка капитала и его способность снабжать экономику долгосрочными финансовыми ресурсами остаются основными ограничителями рынка ипотечного кредитования. Срочность, стоимость и объём ресурсов, доступных на отечественном рынке капитала (рынке ценных бумаг), не позволяют обеспечить устойчивое рефинансирование ипотечных портфелей», – говорится в Стратегии развития ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации до 2030 г.

Необходимость совершенствования и развития управленческих, экономических, финансовых механизмов, применение наиболее эффективных моделей в практике ипотечного кредитования, организации ипотеки в Российской Федерации как целостной рыночной системы определило актуальность выбранной темы диссертационного исследования.

Исходя из вышеизложенного, задачами данного исследования являются:

- теоретическое обоснование определения ипотечного жилищного кредитования;
- обобщение теоретических и практических концепций российских и зарубежных учёных и специалистов, рассматривающих закономерности развития рынка ипотечного жилищного кредитования и особенности взаимодействия финансового, реального секторов экономики и населения;
- определение сущности объекта и субъекта рынка ипотечного жилищного кредитования;
- проведение экономико-статистического анализа современного состояния и развития рынка ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации;
- выявление проблем и тенденций развития ипотеки в Российской Федерации;
- предложение эффективной рыночной модели ипотечного жилищного кредитования.

# 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

---

## 1.1. ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Понятие «ипотека» впервые стало использоваться в Греции в VI в. до н.э., оно описывало ответственность заёмщика перед кредитором некоторыми земельными владениями. Изначально в Афинах залоговым обеспечением являлась сама личность должника, которому, в случае нарушения обязательств, грозило рабство. Для этого оформлялись обязательства, а на границе, принадлежащей заёмщику земельного надела, ставился знак-столб с уведомлением о том, что данная собственность служит обеспечением по сделке с кредитором. На таком знаке-столбе, названном «ипотека», регистрировались все долги владельца земли. По истечении запланированного срока, в случае полного возврата денег, знак убирался, а бывший заёмщик попадал в категорию благонадежных людей.

Позднее для схожих целей стали применять специальные книги, названные ипотечными. Провозглашалась гласность и открытость записей в данной книге. Новый виток развития институт ипотеки получил в Римской империи. В I в. н.э. формировались ипотечные учреждения, которые предоставляли кредиты под залог имущества частным лицам, причём было создано определённое законодательство для этих учреждений, которые стали предшественниками современных ипотечных банков. Государство поддерживало ипотечное кредитование, создавая особые фонды для поддержания некоторых социально незащищённых категорий граждан.

Мировой опыт технологии инвестирования в жилищной среде основывается на трёх главных особенностях: контактные сбережения, ипотечное кредитование, государственная поддержка.

История ипотеки в России берет начало в XIV в. одновременно с возникновением права частной собственности на землю. В 1754 г. созданы первые кредитные учреждения: для дворянства и купцов. Но только во времена М. Сперанского, в 1835 г., был введён свод законов, где залоговое право было подробно регламентировано. С 1870-х гг. в стране функционировали 11 акционерных ипотечно-земельных банков, притом в одном регионе не должны были работать более двух таких банков, чтобы не создавалась излишняя конкуренция. Государственный крестьянский поземельный банк в это время

активно ссужал крестьян средствами для выкупа помещичьей земли. Банк предоставлял кредиты сроком до 35 лет до 75% от стоимости имущества под 7,5...8,5% годовых. Эти условия были очень невыгодными. Для сравнения надо заметить, что Государственный дворянский земельный банк выдавал ссуды на 66 лет в размере до 100% от стоимости под 5% в год.

К 1917 г. в России была сформирована достаточно развитая кредитно-банковская система долгосрочного кредитования, которая была достаточно законодательно обеспечена и не уступала западноевропейской. В финансовое обеспечение обширно привлекались ипотечные ценные бумаги: закладные, различные обязательства, векселя, сертификаты. После Октябрьской революции ипотечные учреждения на территории России полностью ликвидировали, как и общее право на частную собственность.

Для раскрытия сущности ипотеки важно дать определения отдельным сегментам ипотеки, которые, в первую очередь, выражаются в первичных и вторичных рынках ипотечного капитала.

Рынок ипотечного капитала – это часть финансового рынка, на котором перераспределяются заёмные финансовые ресурсы, обеспеченные залогом недвижимости.

Данные рынки классифицируются по типам недвижимости, используемой как залоговое обеспечение: ипотечные рынки жилья, рынки доходной недвижимости и т.д.

Первичный рынок ипотечного капитала включает в себя кредиторов, предоставляющих заемные средства, и заёмщиков-инвесторов, покупающих объекты недвижимости. Процесс развития первичного рынка ипотечного капитала – важный метод решения жилищных проблем для большого количества семей с помощью ипотечного жилищного кредитования.

На первичном рынке создаётся «закладная» – именная ценная бумага, удостоверяющая право владельца на получение исполнения по денежному обязательству, обеспеченному ипотекой имущества, указанного в договоре об ипотеке, без представления других доказательств существования этого обязательства и само право залога на указанное в договоре об ипотеке имущество, которая выдается первоначальному залогодержателю органом, осуществляющим государственную регистрацию ипотеки, после регистрации передаётся передаточной надписью. Обязанным по закладной признаётся должник и залогодатель.

Закладная может быть переуступлена другим лицам. Новые залогодержатели приобретают таким образом все права прежних. Передача

прав оформляется передаточной надписью на данной закладной, владеец которой считается законным, если его права основываются на последовательном и непрерывном ряде передаточных надписей. Преимущество закладной заключается также в том, что она сама может выступать как предмет залога.

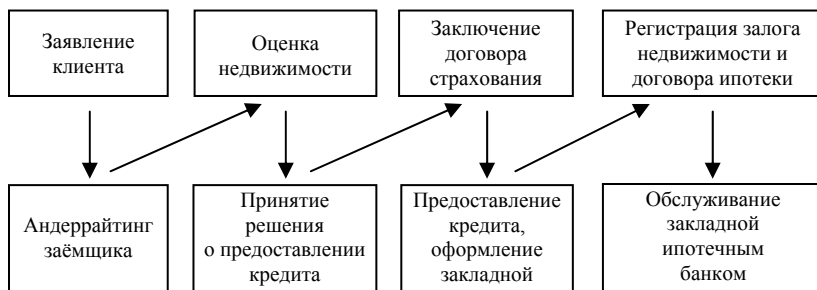
Вторичный рынок ипотечного капитала представляет собой куплю-продажу закладных, выпущенных на первичном рынке. Основной задачей вторичного рынка ипотечного капитала является обеспечение первичных кредиторов возможностью реализовать первичную закладную, а на вырученные средства осуществить выдачу нового кредита, посредством которого капиталы из более обеспеченных регионов страны могут быть использованы в районах, испытывающих недостаток кредитных ресурсов.

Государству важно развивать целостную систему ипотечного жилищного кредитования, т.е., как первичный, так и вторичный рынок подобных кредитов.

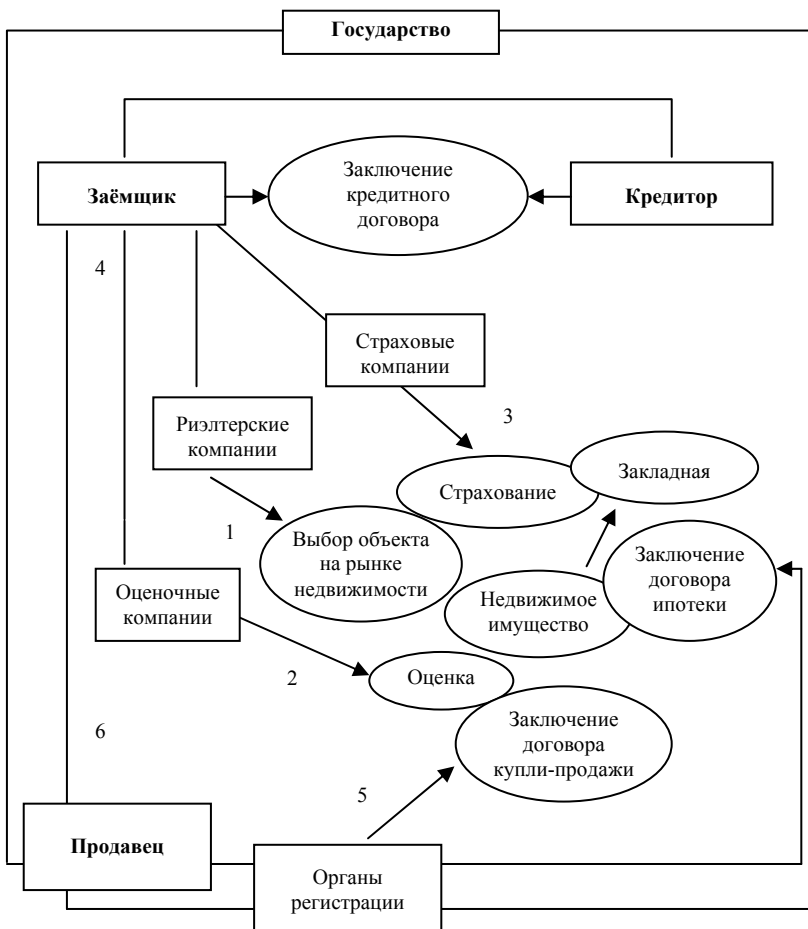
При сделке оформления договора ипотеки, как правило, применяется общая схема, показанная на рис. 1.

Ипотечные кредиты предоставляются как под залог приобретаемого недвижимого имущества, так и под залог ранее принадлежащего заёмщику. В первом случае необходимым участником процесса ипотечного кредитования является продавец недвижимости.

Требования, предъявляемые к ипотеке, такие же, как и к сделкам с недвижимым имуществом, т.е., при оформлении данной сделки важное значение имеет квалифицированная оценка предмета залога, его страхование, регистрация как права собственности на недвижимость, так и его обременение (залог), порядок оформления договоров, а также возможность обращения взыскания на предмет залога в случае неисполнения должником своих обязательств.



**Рис. 1. Стандартная схема взаимоотношений кредитора и заёмщика на первичном рынке закладных**



**Рис. 2. Первичный рынок ипотечного кредитования**

На рисунке 2 показан порядок предоставления ипотечного кредита и взаимосвязи между участниками данного кредитования при заключении кредитного договора и договора ипотеки.

В результате ипотечной сделки на первичном рынке между кредитором и заёмщиком заключается кредитный договор, согласно которому кредитор предоставляет заёмщику недостающие ему денежные средства на покупку недвижимости, служащую обеспечением обязательства.



Основополагающими показателями, описывающими конъюнктуру на ипотечном рынке, являются процентные ставки по ипотечным облигациям и ставки по ипотечным кредитам.

Ипотечное кредитование – это целостный механизм реализации отношений, возникающих по поводу выдачи, продажи и обслуживания ипотечных кредитов.

Ипотечный рынок нельзя рассматривать отдельно от других экономических рынков. Общая схема взаимодействия элементов системы ипотечного кредитования изображена на рис. 3.

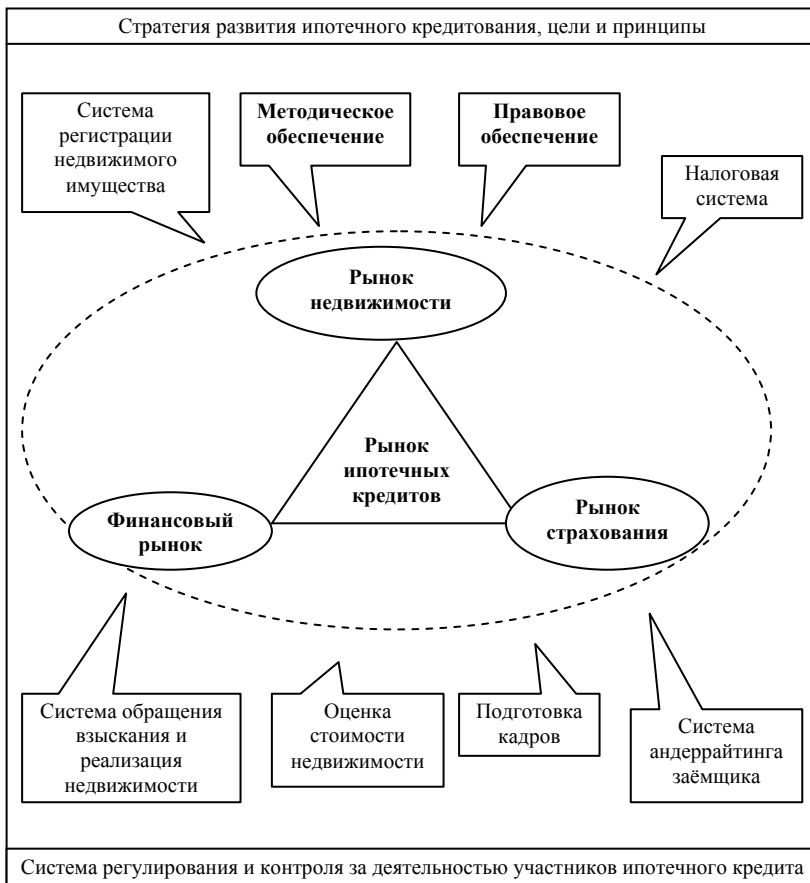


Рис. 3. Взаимодействие элементов системы ипотечного кредитования

Уровень развития ипотечного рынка прямым образом зависит от уровня развития других рынков. Все они взаимосвязаны и взаимозависимы как элементы единой ипотечной системы страны. В то же время рынок ипотечного кредитования может рассматриваться как необходимая составляющая рынка недвижимости и финансового рынка. Для правильного становления и развития системы ипотечного кредитования важное значение имеет образование новых институтов, обслуживающих ипотечный рынок и его инфраструктуру.

Только при грамотном взаимодействии всех существующих элементов системы ипотечного кредитования будет возможно как снизить риски ипотечных кредиторов и одновременно увеличить доступность ипотечных кредитов, так и повысить надёжность ипотечных облигаций, и благодаря этому, привлекать новые источники кредитования.

История ипотечного кредитования в современной России начинается с постперестроечного периода. Интерес к схемам кредитования под залог недвижимости появился в 1993 г. Однако в первое время этот процесс был неполноценным. Лица, которые получали кредиты, не могли оформить квартиру на себя или не могли в ней прописаться. Зачастую, кредиты на приобретение жилья предоставлялись под гарантии юридических лиц, но носили название ипотечных. Изначально, в 1993 г. только некоторые банки практически осуществляли операции подобного вида, а с 1994 г. уже большее количество финансово-кредитных учреждений на постоянной основе начали предоставлять населению данные кредиты.

В соответствии с указом Президента Российской Федерации Б. Н. Ельцина от 28.12.1993 № 22281 «О разработке и внедрении внебюджетных форм инвестирования жилищной сферы» и постановлением Правительства Российской Федерации от 26.08.1996 № 1010 «Об агентстве по ипотечному жилищному кредитованию» в сентябре 1997 г. было образовано и зарегистрировано Федеральное агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК).

Варианты по созданию отдельного государственного органа в сфере ипотеки поднимались в российском правительстве с начала 1990-х гг., например, в соответствии с Указом президента Российской Федерации от 10.06.94 № 1180 «О жилищных кредитах». Впервые идея и концепция деятельности Агентства была предложены по инициативе Министерства финансов Российской Федерации и Государственного комитета Российской Федерации по строительству и жилищно-коммунальному комплексу в 1995–1996 гг.

Главной целью функционирования Агентства является создание благоприятных условий для развития массового кредитования физиче-

ских лиц на покупку жилья с помощью механизма привлечения долгосрочных финансовых ресурсов в жилищную сферу.

Можно выделить следующие основные функции Агентства:

- содействие развитию ипотечного жилищного кредитования посредством рефинансирования (покупки) ипотечных кредитов, выдаваемых коммерческими банками - первоначальными кредиторами;
- стандартизация и унификация процедур ипотечного кредитования с целью минимизации кредитного риска по ипотечным кредитам и повышения надёжности собственных ценных бумаг;
- представление интересов ипотечных структур в Правительстве, других государственных учреждениях.

В работе Агентства выделяются три необходимых этапа:

Первый этап – предоставление ипотечных жилищных кредитов индивидуальным клиентам на приобретение жилья. Фактически, после оформления договора заёмщик начинает считаться собственником приобретенной за счёт кредита недвижимости и предоставляет её же в залог банку-кредитору.

Второй этап – предоставление возможности коммерческим банкам реализовать квалифицированные ипотечные кредиты по остатку ссудной задолженности. Права требования по ипотечным кредитам в этом случае переходят Агентству, функции обслуживания остаются за банками. При этом кредитный риск также остается за банками. Если ипотечный кредит является некачественным, банк должен осуществить обратный выкуп данного кредита у АИЖК.

Третий этап – эмиссия ценных бумаг, обеспечивающихся ипотечными кредитами (в виде ипотечных облигаций).

Главнейшим органом Агентства считается Наблюдательный Совет, осуществляющий общее руководство работой Агентства в рамках утверждённых полномочий, определенных Федеральным законом «Об акционерных обществах» и уставом Агентства. Контроль за функционированием АИЖК проводится несколькими федеральными органами.

Активное функционирование Агентства на вторичном рынке ипотечных фондовых инструментов является важным пунктом развития массовой ипотеки в государстве и объединения региональных и местных ипотечных рынков в единый общий рынок.

Отличительными чертами современного этапа российской системы ипотечного кредитования можно считать:

- признаки достижения Россией относительной экономической стабильности, что должно сделать долгосрочные кредиты более привлекательными для банков;

- позитивная оценка перспектив развития рынка долгосрочных кредитов в России.
- активное формирование нормативно-правовой базы;
- значительное расширение круга субъектов ипотечного кредитования;
- активное развитие системы обучения данному виду кредитования.

Многие отечественные авторы глубоко исследуют методологические основы и теории ипотечного жилищного кредитования как одного из главных инструментов решения жилищного вопроса. Среди них можно выделить: М. И. Каменецкого, С. Г. Гончарова, А. Н. Асаула, В. А. Горемыкина, Н. Б. Косареву, Л. В. Донцову, А. Б. Копейкина, Н. И. Куликова, И. В. Павлову, В. К. Селюкова, А. Н. Ужегова, Н. С. Пастухову, Н. Н. Рогожину и др.

Наиболее видными зарубежными экономистами, занимающимися вопросами ИЖК, являются: В. Маршалл, Дж. Фридман, Н. Ордуэй.

Конкретные прикладные региональные и местные модели развития ипотечного жилищного кредитования разрабатывают такие авторы, как: В. Ю. Журов, М. И. Калинин, И. М. Никулин, В. В. Зыков, А. Н. Савруков, Р. Г. Хисамутдинов, Н. А. Щербаков, О. А. Туркова и др.

Известный филолог В. И. Даль в своём «Толковом словаре живого великорусского языка» даёт определение ипотеке как «залог, ручительство, поручительство, залогом обеспеченное». Советский Энциклопедический словарь определяет данный термин следующим образом: «Ипотека – залог недвижимости (земли, строений) с целью получения долгосрочной ссуды». Несколько иное разъяснение этого понятия можно найти в Законе Российской Федерации «О залоге»: «Ипотека – залог предприятия, строения, здания, сооружения или иного объекта, непосредственно связанного с землей, вместе с земельным участком или правом пользования им».

В современном мире термин «ипотека» чаще всего охватывается тремя понятиями:

«Ипотека» (как правоотношение) есть залог недвижимого имущества с целью получения ипотечного кредита. Для ипотеки характерно оставление имущества в руках должника. Залог в гражданском праве – один из способов обеспечения обязательства – в данном случае банковского кредита. При этом во всех случаях обязательна государственная регистрация залога любой недвижимости. В случае неплатежеспособности должника требования кредитора удовлетворяются из выручки от реализованного имущества преимущественно перед другими кредиторами или путём перехода заложенной недвижимости в собственность залогодержателя.

«Ипотека» (как ценная бумага) подразумевает «закладную» – долговой инструмент, удостоверяющий права залогодержателя на недвижимое имущество; это именная ценная бумага, удостоверяющая право владельца на получение исполнения по денежному обязательству, обеспеченному ипотекой имущества, указанного в договоре об ипотеке, без представления других доказательств существования этого обязательства и само право залога на указанное в договоре об ипотеке имущество. Обычно закладная свободно обращается на рынке.

Залог можно назвать одним из методов обеспечения правильного исполнения обязательств и, в сравнении с некоторыми другими вариантами обеспечения (такими как банковская гарантия, поручительство и др.), ипотека представляется наиболее используемой с той точки зрения, что с её помощью легче принудительное взыскание. Однако этот вид обеспечения также имеет следующие недостатки.

1. Достаточно высокая стоимость оформления залога.

Это выражается для заёмщика в виде необходимости освобождения и реализации жилья на торгах в случае непогашения данного кредита; таким образом должник может нести дополнительные убытки.

2. Необходимость проверки объекта залога при выдаче ипотечного кредита и в дальнейшем, при его сопровождении.

Для банка-кредитора минус заключается в возможности снижения стоимости объекта залога при длительном сроке договора, в недостаточно высокой ликвидности недвижимости.

При более общем и широком рассмотрении ипотека представляет собой не только сами ипотечные кредиты как банковские ссуды или закладные, но также и рынок ипотечных бумаг. Этот рынок позволяет получать долгосрочные ресурсы в форме государственных денежных средств или собственного капитала кредитных учреждений, но, главным образом, благодаря мобилизации инвестиционного капитала. Кредиты, выдаваемые по ипотеке, являются наиболее долгосрочными – от 10 и более лет. Они имеют достаточно разнообразные значения процентных ставок, в зависимости от особенностей страны, региона и политики самой кредитной организации.

Предприниматель с помощью ипотеки может увеличить долю используемого в производстве свободного капитала, землевладельцы – получать возможность покупать дополнительные участки земли, увеличивать свои капитальные затраты на строительство новых производственных сооружений, физические лица – улучшить собственные жилищные условия, приобретая новое или следующее жильё.

Одними из основополагающих элементов системы ипотечного кредитования являются участвующие в ней субъекты. В таблице 1 приведены цели и функции данных субъектов.

## 1. Субъекты ипотечного кредитования: цели и функции

Субъекты	Цели и функции
Заёмщики	Приобрести по возможности лучшее жильё, одновременно быть в состоянии производить ежемесячные платежи по кредиту
Кредиторы (банки и другие финансово-кредитные учреждения)	Максимизировать прибыль и дивиденды своих акционеров путём ограничения рисков неплатежей заёмщиков, потерь в результате более быстрого увеличения стоимости привлечённых банками средств по сравнению с процентными ставками по выданным ипотечным кредитам
Субъекты	Цели и функции
Продавцы жилья (физические лица)	Выгодно продать жильё
Риэлтерские организации, (лицензированные продавцы)	Выгодно продать имеющееся жильё (по поручению третьих лиц, из собственного фонда), получить комиссионное вознаграждение
Орган регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним	Сбор, регистрация и предоставление информации о праве собственности на жильё на территории России
Страховые компании	Полное страховое сопровождение сделок и извлечение максимальной прибыли
Оценочные компании	Оценка жилья, являющегося предметом залога при ипотеке, в том числе при реализации с торгов
Операторы вторичного рынка	Приобретение ипотечных кредитов у первичных кредиторов
Инвесторы (юридические и физические лица, приобретающие ипотечные ценные бумаги)	Максимизировать прибыль, вкладывая свои средства в ипотечные ценные бумаги
Органы опеки и попечительства	Контроль за соблюдением прав и интересов несовершеннолетних граждан
Государство	Преследует три основные цели: обеспечение условий для надёжного и эффективного функционирования системы ипотечного кредитования; регулирование и надзор за деятельностью участников рынка, в том числе с целью защиты интересов вкладчиков банков; содействует некоторым ограниченным группам семей в приобретении жилья

На ипотечном рынке действует большое число участников. Это количество участников можно назвать одним из важных нюансов ИЖК.

Функционирующая система продуктивно перераспределяет риски между разными участниками, что помогает привлечь в значительных объёмах долгосрочный капитал с финансового рынка, направив эти средства на развитие региональных и местных рынков ипотеки.

Важным звеном ипотечного кредитования является его объект. В общем смысле объектом кредитования признаётся конкретная вещь или процесс, под которые даётся кредит, и ради которого и осуществляется сама кредитная операция.

Объектами кредитования являются фактически любые предметы и процессы, тогда как объектом ипотечного кредитования может быть только недвижимое имущество. Предполагается наличие у заёмщика имущества в виде залога, на которое можно наложить взыскание. Тем не менее имущество, на которое осуществляется ипотека, остаётся у залогодателя в его владении на основании заключённого договора.

В экономическом смысле «ипотека» – это рыночный инструмент оборота имущественных прав на объекты недвижимости в случаях, когда другие формы отчуждения (купля-продажа, обмен) юридически или коммерчески нецелесообразны, и позволяющий привлечь дополнительные финансовые средства для реализации различных проектов.

Сегодня понятия «ипотека», «ипотечное кредитование» часто присутствуют во множестве публикаций, выступлений в средствах массовой информации, в интернете. Саму же возможность ИЖК каждое финансово-кредитное учреждение неразрывно связывает с вопросом рефинансирования денежных средств, отданных в качестве ипотечных кредитов, с использованием в виде основы по привлечению долгосрочных ссудных ресурсов, возникающих у этих учреждений после предоставления кредитов под залог недвижимости.

В российском федеральном законодательстве не существует конкретного определения ипотечного кредитования и можно найти только определение понятия договора ипотеки как соглашения, по которому залогодержатель, являющийся кредитором по обязательству, обеспеченному ипотекой, имеет право получить удовлетворение своих денежных требований к должнику по этому обязательству из стоимости заложенного недвижимого имущества другой стороны – залогодателя преимущественно перед другими кредиторами залогодателя, за изъятиями, установленными федеральным законом.

В Тамбовской области используется следующее определение жилищной ипотеки: это комплекс мер, предназначенных для обеспечения

граждан жильём с помощью ипотечного жилищного кредитования, включая государственную поддержку граждан при ипотечном жилищном кредитовании и обеспечение заёмщиков жильём в случае обращения взыскания на заложенное имущество.

Дадим авторское определение понятия ипотечного жилищного кредитования.

Под ипотечным жилищным кредитованием необходимо понимать рыночные инструменты оборота имущественных прав на объекты недвижимости между отдельными субъектами (такими как заёмщики, банки-кредиторы, финансово-кредитные учреждения) по предоставлению специальных кредитов населению и юридическим лицам на покупку, новое строительство или реконструкцию жилья, обеспечиваемых залогом приобретающегося или имеющегося жилья, либо незавершенного строительства недвижимого имущества и находящихся в собственности заёмщика материалов, оборудования, предназначенных для строительства, включая также особую систему необходимых мер государственной поддержки, позволяющих привлекать дополнительные финансовые средства для реализации программы «Жильё».

## **1.2. НОРМАТИВНО-ПРАВОВАЯ БАЗА ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ**

Одной из основных задач государства в развитии системы ИЖК является создание современной законодательной базы и нормативно-правовое регулирование происходящих процессов для уменьшения финансовых рисков.

Для успешной реализации этих целей необходимо построение рыночной системы долгосрочного ипотечного кредитования населения для покупки жилья на рынке, включая как вновь созданное жильё, так и продающееся на вторичном рынке. Государство исполняет роль регулятора через создание правовых основ, обеспечивающих максимально продуктивное взаимодействие участников процесса ипотечного кредитования, в то же время прямым или косвенным образом воздействуя на привлечение новых частных инвестиций в жилищную сферу и содействуя различным категориям населения в покупке жилья. Целостность создаваемой системы ИЖК должна включать в себя предоставление долгосрочных жилищных кредитов заёмщикам банками и другими кредиторами, а также механизмы обеспечения этих кредиторов требуемыми долгосрочными ресурсами для кредитования.

Формирование современной системы ИЖК можно считать одним из приоритетных вопросов всей государственной жилищной политики.



Нынешняя государственная жилищная политика, вместе с ориентацией на проблемы самых социально незащищенных категорий граждан, должна делать акцент на решении жилищных проблем большей части работающего населения, имеющего средние доходы и накопления и получившего жильё в собственность по итогам процесса приватизации. Главным методом регулирования жилищных проблем этой части граждан является долгосрочное ипотечное жилищное кредитование.

Вся система ипотеки и деятельность субъектов рынка ИЖК регламентируется специальными нормативно-правовыми актами. Процесс формирования законодательной базы ипотечного кредитования в Российской Федерации начался с середины 1990-х гг. Права граждан на жильё и на охрану частной собственности закреплены в Конституции Российской Федерации (1993).

С принятием первой и второй частей Гражданского кодекса Российской Федерации в 1995 – 1996 гг. были сделаны важные шаги по развитию российского ипотечного законодательства. Кодекс устанавливал некоторые общие правила обеспечения кредитов под залог недвижимости; положения о праве собственности и иных имущественных правах на другие помещения; основания обращения взыскания на заложенное жилое помещение и др. Гражданский Кодекс Российской Федерации описывает ряд порядков об обязательной государственной регистрации права собственности и иных вещных прав на недвижимое имущество, а также ограничения от переходов этих прав. Дополнительно были введены некоторые новые требования к договору о купле-продаже жилой недвижимости. Например, государственную регистрацию необходимо осуществлять не только при переходе прав собственности на жилую недвижимость по договору от продавца к покупателю, но также и сам данный договор. Для исполнения требований ГК РФ, 21.06.1997 был принят Федеральный Закон № 122 «О государственной регистрации прав на недвижимость, имущество и сделок с ним».

Чтобы содействовать развитию вторичного рынка ипотечного кредитования в 1997 г. государством было создано Федеральное агентство жилищного ипотечного кредитования (ФАИЖК), которое должно было способствовать развитию частного кредитования жилищной сферы, в частности в форме долгосрочного ипотечного кредитования.

Приоритетные направления функционирования ФАИЖК зафиксированы в федеральной целевой программе «Свой дом». ФАИЖК выполняет следующие основные функции:

- содействие развитию ипотечного жилищного кредитования посредством рефинансирования (покупки) ипотечных кредитов, выдаваемых коммерческими банками-первоначальными кредиторами;

- привлечение долгосрочных финансовых ресурсов для кредитования населения;
- содействие в повышении ликвидности банков путём перевода неликвидных активов (ипотечных кредитов) в ликвидные (наличность);
- стандартизация и унификация процедур ипотечного кредитования;
- представление интересов ипотечных структур в правительстве и других государственных учреждениях.

Основополагающим законом, регулирующим отношения по залогу недвижимости, является ФЗ № 143 «Об ипотеке (залоге недвижимости)». В данном законе зафиксированы следующие положения:

- прописаны основные требования к содержанию договора об ипотеке и закладной; обозначен момент возникновения залога недвижимости; определена процедура государственной регистрации ипотеки.

Ипотечный договор подлежит государственной регистрации. Именно с этого момента он считается заключённым и вступает в юридическую силу. Невыполнение правил государственной регистрации данного договора влечёт признание его недействительным;

- определены права и обязанности залогодателя при использовании имущества, заложенного по договору об ипотеке; закреплён процесс перехода прав на это имущество к иным лицам и обременение данного имущества правами других лиц;
- установлены понятия последующей ипотеки и конкретные условия, при которых она осуществляется, кроме того – возможность уступки прав по договору об ипотеке;
- закреплены основные особенности развития вторичного рынка ипотечных кредитов;
- уточнены особенности ипотеки предприятий, земельных участков, зданий и сооружений;
- чётко отражены правовые отношения в сфере ипотеки жилых домов и квартир.

Этот закон, регулирующий базовые ипотечные правоотношения, имеет ряд недостатков, которые не позволяют субъектам ипотечного рынка активно развивать свою деятельность в связи с существующими высокими рисками. В первую очередь, имеются проблемы с обращением взыскания на заложенное имущество, которое в реальности провести довольно сложно, также закон не помогает полноценному построению рынка закладных, как в странах ЕС, и не вводит конкретных стандартов их эмиссии и продажи инвесторам.

Законы и нормативные акты, регулирующие ипотечную сферу, постоянно совершенствуются. Так, в январе 2000 г. Правительство Российской Федерации одобрило «Концепцию развития системы ипотечного жилищного кредитования в РФ». Концепция предполагает большую инициативность со стороны субъектов Российской Федерации по выбору схемы регионального развития системы. Каждая модель долгосрочного кредитования населения может быть приемлема, если она выполняет требования по всем юридическим нормам и финансовой прозрачности и если в ней закреплён механизм рефинансирования.

В октябре 2003 г. был принят ФЗ «Об ипотечных ценных бумагах». Данный законодательный акт получил необходимую огласку в средствах массовой информации и среди ипотечных кредиторов. Однако сразу же нашлись некоторые недостатки и пробелы в части его формулировок. Важной же особенностью закона стало то, что он разрешил банкам эмитировать ипотечные облигации и напрямую, и с помощью специальных ипотечных агентов. Специальный ипотечный агент является неким хозяйственным обществом (наподобие акционерного), которое имеет возможность совершать некоторое ограниченное число операций (в Российской Федерации – ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию»). Это общество покупает права на ипотечные кредиты и выпускает ипотечные фондовые инструменты.

Однако пока имеется много проблем, связанных с регистрацией и перерегистрацией закладных, при процессе их передачи с баланса кредитной организации на баланс ипотечного агента, а также с вопросами налогообложения операций. Закон не в полной мере способствует простому и прозрачному созданию и обращению ипотечных ценных бумаг, уменьшает их привлекательность для инвесторов.

ФЗ «Об ипотечных ценных бумагах» рассматривается субъектами ипотечного рынка как важный шаг в процессе формирования данного рынка с целями привлечения средств инвесторов в жилищную сферу экономики страны.

ЦБ Российской Федерации считает также необходимым усиление государственного контроля и надзора за специализированными ипотечными агентами. Банк России выражает опасения, что в ином случае могут возникнуть многочисленные серьёзные риски для инвесторов. В настоящее время система надзора за организациями, выпускающими ипотечные облигации, недостаточна. Эту проблему необходимо решать, так как мировой опыт говорит о том, что слабый контроль в этой сфере может принести серьёзные последствия.

Продолжается постоянное совершенствование законодательства об ипотечных операциях. В этом направлении создаются новые положения, вносятся изменения и дополнения в уже действующие законодательные акты (ЖК РФ, НК РФ, ФЗ «Об ипотеке», ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним», закон РФ «О плате за землю»). Процесс формирования благоприятных условий развития системы ипотечного кредитования сегодня предусматривает проработку вопросов, затрагивающих порядки налогообложения залоговых операций, сбора государственных пошлин, построение общей системы регистрации прав на недвижимое имущество во всех регионах страны, страхование различных рисков и т.д.

В марте 2012 г. вступили в силу изменения в Федеральный закон от 21.07.1997 № 122-ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» (далее – Закон о регистрации), в Федеральный закон от 16.07.1998 № 102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)» (далее – Закон об ипотеке), которые внесены с принятием Федерального закона от 06.12.2012 № 405 ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части совершенствования порядка обращения взыскания на заложенное имущество».

Следует обратить внимание на ряд положений закона, которые меняют практику в отношении государственной регистрации ипотеки. Так государственная регистрация договора ипотеки будет осуществляться на основании совместного заявления залогодателя и залогодержателя как по договору в простой форме, так и нотариальной.

В случае, если после марта 2012 г. в договор внесено условие о возможности обращения взыскания на заложенное имущество во внесудебном порядке, такое же условие должно быть внесено и в закладную при её выдаче. При этом, если такой договор удостоверен нотариально, допускается обращение взыскания на предмет ипотеки во внесудебном порядке с помощью исполнительной надписи нотариуса.

Следует также отметить, что в Закон об ипотеке внесены изменения и дополнения в отношении имущества, которое не может быть взыскано во внесудебном порядке. Это необходимо учитывать при заключении договора.

Также с марта 2012 г. в соответствии с п. 5 ст. 20 Закона об ипотеке и п. 3 ст. 13 Закона о регистрации изменились сроки регистрации договора ипотеки.

Так, в отношении ипотеки объектов жилого назначения срок регистрации остаётся ранее установленным – пять рабочих дней. Для ипо-

теки земельных участков, зданий, сооружений, нежилых помещений законодателем срок сокращён с одного месяца до 15 рабочих дней.

Государственная регистрация ипотеки земельного участка должна происходить в срок, предусмотренный для подобной регистрации ипотеки имеющихся на этом земельном участке зданий, строений и сооружений.

Безусловно, новым в сроках регистрации будет норма о регистрации ипотеки на основании нотариально удостоверенного договора. В случаях, когда ипотека возникает в силу нотариально удостоверенного договора об ипотеке или нотариально удостоверенного договора, влекущего за собой возникновение ипотеки в силу закона, государственная регистрация ипотеки земельных участков, зданий, сооружений, нежилых помещений осуществляется не позднее чем в течение пяти рабочих дней.

Одновременно хочется отметить, что в связи с сокращением сроков регистрации может возрасти количество дел, по которым будут приняты решения о приостановлении регистрации по причине нехватки у заявителя времени для доработки документов. В связи с этим банкам, гражданам и юридическим лицам следует обратить внимание на качественную подготовку пакета документов, представляемого в Управление на регистрацию ипотеки.

При приобретении жилого помещения с помощью использования кредитов банка либо средств из целевых займов остаётся ранее установленный законом порядок приостановления, при котором требуются совместные заявления обеих сторон сделки с приложением выражающего согласия кредитора документа.

Одним из нормативных актов, регулирующих жилищные отношения, стал Указ Президента Российской Федерации от 07.05.2012 № 600 «О мерах по обеспечению граждан Российской Федерации доступным и комфортным жильём и повышению качества жилищно-коммунальных услуг». Согласно ему, в целях улучшения жилищных условий граждан Российской Федерации и дальнейшего повышения доступности жилья, а так же качества жилищно-коммунальных услуг постановляется:

1. Правительству Российской Федерации обеспечить:

а) до 2017 г. – увеличение доли заёмных средств в общем объёме капитальных вложений в системы теплоснабжения, водоснабжения, водоотведения и очистки сточных вод до 30%;

б) до 2018 г. – снижение показателя превышения среднего уровня процентной ставки по ипотечному жилищному кредиту (в рублях)

по отношению к индексу потребительских цен до уровня не более 2,2 процентных пункта; увеличение количества выдаваемых ипотечных жилищных кредитов до 815 тыс. в год; создание для граждан Российской Федерации возможности улучшения жилищных условий не реже одного раза в 15 лет; снижение стоимости одного квадратного метра жилья на 20% путём увеличения объёма ввода в эксплуатацию жилья экономического класса;

в) до 2020 г. – предоставление доступного и комфортного жилья 60% российских семей, желающих улучшить свои жилищные условия.

В Тамбовской области нормативно-правовую базу составляют некоторые собственные постановления. В целях развития в Тамбовской области системы ипотечного жилищного кредитования, реализации национального проекта «Доступное и комфортное жильё – гражданам России» и привлечения в сферу строительства средств населения администрации Тамбовской области приняты Постановление от 01.03.2010 № 222 «Об утверждении Положения о порядке оказания финансовой поддержки гражданам при ипотечном жилищном кредитовании» (с изменениями от 26 мая, 8 июля 2010 г., Постановление Администрации Тамбовской области от 31.12.2010 № 1599 «Об утверждении областной целевой программы «Стимулирование развития жилищного строительства в Тамбовской области на 2011 – 2015 годы» и Постановление Администрации Тамбовской области от 28.12.2010 № 1558 «Об утверждении Порядка предоставления субсидии на возмещение части процентной ставки по кредитам, полученным открытым акционерным обществом «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию Тамбовской области» в российских кредитных организациях».

В соответствии с подпрограммой «Развитие ипотечного жилищного кредитования», утверждённой Постановлением администрации Тамбовской области от 31.12.2010 № 1599, её задачами являются:

- создание необходимых условий для дальнейшего развития ипотечного жилищного кредитования и деятельности субъектов рынка ипотечного жилищного кредитования;

- обеспечение роста доступности жилья в соответствии с платёжеспособным спросом граждан и стандартами обеспечения жилыми помещениями;

- увеличение объёмов финансирования жилищного строительства за счёт привлечения средств инвесторов (банки, инвестиционные компании, строительные организации).

Опираясь на существующую экономическую ситуацию, ОАО «АИЖК по Тамбовской области» инициирована реализация новых современных ипотечных продуктов, способствующих строительству жилья эконом-класса:

- программа «Стимул»;
- программа «Новостройка»;
- программа «Малоэтажное жильё».

Социальная ипотека в Тамбове и Тамбовской области основывается на положениях подпрограммы «Государственная поддержка отдельных категорий граждан при ипотечном жилищном кредитовании», областной целевой программы «Стимулирование развития жилищного строительства в Тамбовской области на 2011 – 2015 годы».

Порядок предоставления государственной поддержки отдельным слоям населения при ИЖК указанной подпрограммы определяет размер и основания оказания господдержки отдельным категориям граждан для улучшения жилищных условий, которая оказывается в виде:

- компенсации части затрат по оплате процентов за пользование ипотечным жилищным кредитом;
- оплаты первоначального взноса при получении ипотечного жилищного кредита.

Государственная поддержка предоставляется в случаях:

- осуществления строительства жилого помещения;
- участия в долевом строительстве многоквартирного жилого дома на основании договора участия в долевом строительстве;
- строительства индивидуального жилого дома;
- приобретения жилого помещения на первичном рынке жилья в введенных в эксплуатацию в 2008 г. и последующих годах домах, собственником которых является юридическое лицо.

### **1.3. КЛАССИФИКАЦИЯ ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ**

Ипотечные кредиты могут быть классифицированы по различным признакам.

1. По *объекту недвижимости*:

- земельные участки;
- предприятия, а также здания, сооружения и иное недвижимое имущество, используемое в предпринимательской деятельности;
- жилые дома, квартиры и части жилых домов и квартир, состоящие из одной или нескольких изолированных комнат;

- дачи, садовые дома, гаражи и другие строения потребительского назначения;
- воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания и космические объекты;
- незавершённое строительством недвижимое имущество, возводимое на земельном участке в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации.

2. По *целям кредитования*:

- жилищное кредитование:
- приобретение готового жилья в многоквартирном доме либо отдельного дома на одну или несколько семей в качестве основного или дополнительного места жительства; приобретение дома для сезонного проживания, дачи, садовых домиков с участками земли; приобретение земельного участка под застройку;
- строительство, реконструкция, капитальный ремонт индивидуального жилья, домов сезонного проживания, инженерное обустройство земельного участка (прокладку коммуникационных сетей);
- строительство и приобретение готового жилья с целью инвестиций. Как правило, кредиты на приобретение готового жилья предоставляются единым разовым платежом. Кредитование строительства жилья происходит поэтапно: каждый последующий платёж осуществляется только после завершения очередного этапа строительства;
- разработка земельного участка;
- развитие сельского хозяйства;
- развитие производства;
- кредиты под залог имеющейся недвижимости на различные нужды заёмщика.

3. По *виду кредитора*.

Данная классификация может быть произведена: по статусу, по принадлежности и по степени специализации (табл. 2).

## 2. Ипотечные кредиторы

По статусу	По принадлежности	По степени специализации
Банковские	Государственные	Универсальные
Небанковские	Частные	Специализированные
	Общественные	



#### 4. По виду заёмщиков:

- как субъектов кредитования:
- кредиты, предоставляемые застройщикам и строителям;
- кредиты, предоставляемые непосредственно будущему владельцу жилья;
- по степени аффилированности заёмщиков кредиты могут предоставляться:
  - сотрудникам банков;
  - сотрудникам фирм-клиентов банка;
  - клиентам риэлторских фирм;
  - лицам, проживающим в данном регионе;
  - всем желающим.

В зависимости от статуса заёмщика могут в значительной степени меняться условия кредитования.

#### 5. По способу предоставления кредита (жилищное ипотечное кредитование):

- немецкая модель. Для получения ипотечного кредита заёмщик в течение определённого времени накапливает оговоренную в договоре денежную сумму, которая составляет 40...50% от суммы, обозначенной в контракте. После этого он имеет право на получение кредита;
- американская модель. Заёмщик вносит первоначальный взнос в размере 20...30% от стоимости приобретаемой недвижимости. На недостающую сумму ему предоставляется кредит. При этом в качестве первоначального взноса может быть принято в зачёт имеющееся жильё или жилищные сертификаты.

6. По способу рефинансирования. Ипотечным кредитованием занимаются различные кредитные институты. Особенности их деятельности заключаются в способе рефинансирования выдаваемых кредитов (табл. 3).

#### 7. По способу амортизации долга:

- постоянный ипотечный кредит;
- кредит с переменными выплатами;
- кредит с единовременным погашением согласно особым условиям;
- ипотечные кредиты с нарастающими платежами;
- ипотечные кредиты с индексацией непогашенной суммы долга;
- ипотечные кредиты, предусматривающие финансовый интерес кредитора.

### 3. Способы рефинансирования ипотечных кредитов

Способ рефинансирования	Вид кредитного института
Выпуск ипотечных облигаций	Ипотечные банки
Предварительные накопления заёмщиков, государственные субсидии	Стройсберкассы
Собственные, привлечённые и заемные средства (в том числе займы международных организаций)	Универсальные банки
Продажа закладных ипотечному агентству или крупному ипотечному банку	Кредитные учреждения, занимающиеся ипотечным кредитованием и заключившие договор с ипотечным агентством или крупным ипотечным банком

8. По *виду процентной ставки*:

- кредит с фиксированной процентной ставкой;
- кредит с переменной процентной ставкой.

9. По *возможности досрочного погашения*:

- с правом досрочного погашения;
- без права досрочного погашения;
- с правом досрочного погашения при условии уплаты штрафа.

10. По *степени обеспеченности* (величине первоначального платежа).

Сумма кредита может составлять от 30 до 100% стоимости заложенного имущества.

11. По *срокам кредитования*. В ряде стран классификация кредитов различается по срокам (табл. 4).

### 4. Классификация кредитов по срокам

Виды кредитов	Страны		
	Великобритания	США	Россия
Краткосрочные	До 3-х лет	До 1 года	До 1 года
Среднесрочные	3...10 лет	1...10 лет	1...3 года
Долгосрочные	Более 10 лет	Более 10 лет	Более 3-х лет

Кроме того, ипотечные кредиты могут быть:

- обычными и комбинированными (выдаваемыми несколькими кредиторами);
- субсидируемыми и выдаваемыми на общих условиях.

На основании ипотечного законодательства на различных уровнях предпринимаются попытки привлечь денежные средства населения. Для этого и федеральные власти, и власти субъектов Российской Федерации, а также основные участники рынка ипотечного кредитования (коммерческие банки, застройщики, риэлторы, страховые компании и т.п.) разрабатывают различные схемы по привлечению источников финансирования ипотечных кредитов.

В настоящий момент в регионах Российской Федерации представлен достаточно широкий спектр моделей ипотечного кредитования. Однако по основным признакам их можно классифицировать в рамках четырёх типов: кредитование через ипотечный банк, финансирование посредством централизованных институтов вторичного рынка закладных, продажа жилья в рассрочку строительными фирмами, программа льготного кредитования отдельных категорий граждан.

Одна из первых программ ипотечного кредитования жилищного строительства была разработана в 1992 г. корпорацией «Жилищная инициатива» совместно со Сбербанком и Госстрахом России. Программа предусматривала создание на территории России сети ипотечных банков. Она была рассчитана на привлечение сбережений граждан и инвестиций коммерческих структур под залог недвижимости и предусматривала шесть схем ипотечного кредитования жилищного строительства.

1. Схема «Форвардкредитинвест». Предметом залога является строительный объект. Оформление залога и выдача кредита под закладные осуществляется поэтапно, по мере строительства объекта. Данная программа рассчитана на коммерческих застройщиков (юридических лиц), которые строят жильё с целью его продажи состоятельным покупателям, включая коммерческие структуры.

2. Схема «Ретрокредитинвест» ориентирована на улучшение жилищных условий граждан. Кредит выдается под залог квартиры и только в случае, если её рыночная стоимость выше, чем затраты на строительство новой.

3. Схема «Комбинвест». В основу этой программы положена комбинированная схема организации процесса инвестирования жилья через систему жилстройсбережений и долевого инвестирования этих

сбережений в конкретные объекты и предоставление соответствующего жилья гражданам. Источниками инвестирования могут быть:

а) личный целевой вклад, размер которого является фиксированной величиной и определяется по разнице между расчётной инвестиционной стоимостью квартиры, на которую претендует гражданин, и расчётным размером субсидии, если таковая имеет место. Личные вклады граждан могут вноситься и одновременно, и в ходе накопительного этапа, этапа инвестирования и этапа завершения расчётов. Данные средства вносятся на расчётный счёт генерального менеджера проекта или банка по его поручению. Право на конкретный адрес дома-новостройки возникает у каждого гражданина при условии оплаты на накопительном этапе не менее 50% расчётной величины совокупно личного вклада;

б) адресные субсидии местных органов власти; субсидии коммерческих организаций, в которых работают граждане; субсидии из внебюджетных фондов, формируемых генеральным менеджером проекта в рамках системы за счёт привлечения к строительству юридических и физических лиц;

в) средства от продажи ранее занимаемой семьёй очередника квартиры;

г) краткосрочный заём, который можно получить у генерального менеджера проекта в размере недовнесённого на первых двух этапах остатка расчётного личного вклада;

д) в ряде регионов России (например, Татарстан) разработана схема кредитования жилья в сельской местности с использованием сельхозпродукции как средства погашения кредита;

е) в Москве наряду с попытками реализовать «американскую» и «немецкую» модели прорабатываются варианты «молодёжной» ипотеки. Один из них предусматривает оплату 30% от стоимости квартиры молодой семьёй с ребёнком, другие 30% компенсирует столичная администрация, а на оставшуюся сумму предоставляется кредит в расщелку на 15 лет;

ж) в Башкортостане схема ипотеки предполагает первоначальные взносы до 30% с возможными сроками рассрочки от пяти до пятнадцати лет. В качестве инвестиционных ресурсов используются бюджетные средства и средства покупателей, а также товарные кредиты, которые предоставляются подрядчикам в виде стройматериалов на сумму до 50 тыс. р. сроком от года до пяти лет под 8% годовых;

з) в Тамбовской области для работников бюджетной сферы схема ипотеки предполагает первоначальные взносы 10% с субсидированием процентной ставки по кредиту.

4. Схема «Фьючерсинвест». Квартира продаётся с аукциона с отсрочкой выселения на время строительства нового жилья. Вырученные деньги бывший собственник квартиры может использовать двумя путями: самому вкладывать средства в строительство, принимая финансовые риски и оплачивая счета генерального инвестора-застройщика; переложить на последнего все финансовые риски нестабильности окончательной цены строительства, поручив продажу старого жилья и строительство нового.

5. Схема «Рентный залог». Одиноким пенсионерам предлагается оформление закладной на принадлежащее им жильё в обмен на пожизненную ренту, индексируемую с учётом инфляции. Рента устанавливается в размере 520-кратного минимального гарантированного уровня зарплаты в соответствии со стоимостью недвижимости.

6. Схема «Семейные жилищные накопительные счета». На счёте в банке предварительно накапливаются денежные средства для последующего получения ипотечного кредита на строительство и приобретение дома, квартиры, дачи, гаража или других объектов недвижимости. Кредит предоставляется в рублях сроком на 35 лет при условии, что платежи по его погашению вместе с процентами составят не более 1/2 совокупного месячного дохода семьи, подтверждённого необходимыми документами.

К сожалению, в Российской Федерации сегодня практически нет ипотечных банков. Ипотечным кредитованием занимаются коммерческие банки. Рискованность данных операций обуславливает дороговизну кредита, и тем самым недоступность его для большинства населения. Как свидетельствует российская банковская практика, в случае невыполнения должником своих обязательств кредитные учреждения в Российской Федерации сталкиваются с проблемами при обращении взыскания на заложенное имущество.

В первые годы развития ипотечного кредитования для снижения риска кредитных операций российскими банками широко применялась схема «аренда с правом выкупа». Данная схема предполагает переход квартиры в собственность дочерней структуры банка до полного погашения кредита. Имея квартиру в своей собственности, банк снимает с себя проблему выселения неплатежеспособного заёмщика и практически гарантирует возврат кредита. Кроме того, решается проблема организации расчётов за купленное жильё. Однако эта схема невыгодна для заёмщика. Во-первых, заёмщик несёт высокие расходы при оформлении кредита. Во-вторых, при невозможности внести очередную сумму платежа заёмщик может лишиться части выплаченных средств. В-третьих, в случае банкротства банка заёмщик также теряет

свои средства и надежду на получение квартиры. Кроме того, суд может признать сделку ничтожной, так как договор аренды фактически прикрывает кредит под залог.

Другим способом снижения риска является наличие поручителя. Как правило, это предприятие, на котором работает заёмщик. Существует несколько вариантов взаимодействий коммерческих банков и предприятий.

1. Жилищные ссуды предприятий своим работникам. Многие предприятия улучшают жилищные условия своих работников путём ссудного финансирования строительства или покупки жилья работникам. Как правило, это беспроцентные ссуды на 5 – 10 лет с ежемесячной выплатой части долга за квартиру.

2. Продажа жилья работникам с рассрочкой платежа. Выбранное работником жильё приобретается со вторичного рынка жилья самим предприятием на свой баланс. Это может быть не предприятие, а специальное риэлтерское агентство, учрежденное для указанных целей предприятием, или заключившее с ним договор. Платежи в погашение предоставленной рассрочки могут производиться ежемесячно или с любой периодичностью по согласованию с предприятием. Кроме того, право собственности на жильё к покупателям может переходить в момент заключения договоров купли-продажи или в момент полной (частичной) оплаты квартиры. В случае перехода права собственности на жильё в момент заключения договора купли-продажи квартиры предприятием или его дочерним риэлтором может быть оформлена ипотека (залог) квартиры под предоставленную рассрочку. Такой механизм исключает понятие выгоды в виде процентов по ссуде предприятия своему работнику и соответственно исключает налог на доходы, связанные с этой выгодой. Роль банка заключается в кредитном рефинансировании предприятий на сумму и срок рассрочек, которые оно установило для своих работников.

3. Кредитование работников предприятий на покупку или строительство жилья под поручительство этих предприятий. Банк является первичным кредитором работника. В этом случае по решению руководства предприятия работнику предоставляется возможность обратиться в банк за потребительским кредитом на покупку или строительство жилья. При этом в числе прочих документов на получение кредита работник предоставляет в банк договор поручительства предприятия в сумме кредита и процентов. Таким образом, банк существенно снижает кредитный риск. В большинстве случаев предприятие не только гарантирует погашение кредита, но и выплачивает банку разницу

между рыночной ставкой процента и льготной ставкой, которую платит заёмщик.

4. Как один из видов финансирования жилищного строительства с участием банков можно рассматривать кредитование строительных организаций-застройщиков жилья под будущие поступления от инвесторов (или дольщиков). Строительные организации, осуществляющие строительство жилых помещений на основании договора об инвестировании жилищного строительства, как правило, свободных средств не имеют и ведут строительство на деньги инвесторов.

На сегодняшний день в России уже сформировался рынок ипотечных жилищных кредитов, участники которого предоставляют населению ипотечные кредиты на различных условиях.

Сегодня можно выделить четыре класса участников рынка ипотеки:

1) банки, имеющие приличный портфель закладных. Это Сбербанк РФ, ВТБ-24, Газпромбанк, Дельтакредитбанк;

2) вновь входящие на рынок банки: Россбанк, Возрождение, Уралсиб, Райффайзентбанк, Абсолютбанк;

3) мелкие региональные агенты всех сортов – специализированные компании или банки, заручившиеся поддержкой местных властей;

4) АИЖК – единственная компания, которая имеет федеральную поддержку.

Основными источниками финансирования ипотечных операций в Российской Федерации являются:

– бюджетные средства, играющие пока значительную роль в российской ипотеке;

– средства кредитных институтов, с каждым годом увеличивающие объёмы ипотечного кредитования;

– средства некредитных финансовых институтов (страховых компаний, пенсионных, паевых инвестиционных фондов и т.п.), которые на данный момент очень незначительны, так как вышеперечисленные институты не обладают необходимыми долгосрочными ресурсами и не готовы вкладывать их в достаточно рискованный ипотечный сектор;

– иностранные займы и инвестиции, которые активно осваивают ипотечный рынок России. Приток иностранного (в основном американского) капитала на российский рынок связан как с наличием у иностранных инвесторов свободных денежных ресурсов, так и со стабилизирующейся экономической ситуацией в стране. Кроме того, ставки по ипотечным кредитам в России значительно выше подобных ставок в большинстве западных стран.

## 2. ОЦЕНКА СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

---

### 2.1. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РОССИЙСКОГО РЫНКА ЖИЛИЩНОЙ ИПОТЕКИ

В современной России одним из важнейших социальных и экономических вопросов можно считать обеспечение граждан доступным жильём. Главным финансовым механизмом его решения в развитых странах является ипотечное жилищное кредитование (ИЖК), которое должно стать более доступным и в Российской Федерации. Сегодня в России объём ипотечных жилищных кредитов равен примерно 12...13% от ВВП, в развитых же странах этот показатель составляет 30...50% ВВП.

В последнее время в сфере ИЖК принят ряд законов и положений на различных уровнях власти, отразившихся в специальных программах по обеспечению граждан доступным жильём.

Говоря об итогах 2013 г., следует сказать, что Российская ипотека продемонстрировала новый этап своего развития, основными направлениями которого являлись интеграция и унификация.

Интеграцию ипотечного рынка можно проследить достаточно просто: современная ипотека осуществляется кредитными учреждениями в активном взаимодействии с застройщиками, риэлторскими компаниями, брокерами. Такой союз даёт возможность ускорить процесс подготовки и проведения ипотечных сделок; предоставляет новые инструменты по привлечению клиентов. Предварительные итоги работы риэлторов и брокеров с потенциальными ипотечными заёмщиками помогают повышению эффективности кредитных заявок, а у банков уменьшаются затраты на отбор неподходящих заявок.

Согласно информации банка «ДельтаКредит» по итогам 2013 г. около 40% клиентов были привлечены риэлторами. У развитых банков количество партнёров может быть очень большим. Например, ВТБ-24 ведёт дела более чем с 1000 застройщиками, банк «Уралсиб» построил партнёрскую сеть из более чем 250 строительных организаций и 800 брокерских и риэлторских фирм.

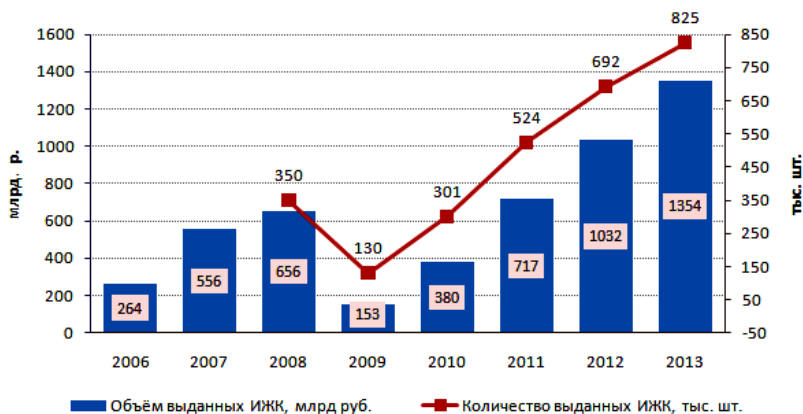
Работает в этом направлении и Сбербанк, ярким примером чего является проект сотрудничества в сфере ИЖК, разработанный в 2012 г. Среднерусским банком Сбербанка России и Гильдией риэлторов Московской области. По договоренности о взаимодействии риэлторов и кредитных инспекторов Сбербанка, каждый риэлтор получает закреп-



лѐнного конкретного сотрудника банка, оперативно консультирующего и помогающего при решении ипотечных вопросов. Проект также предполагает деятельность по повышению профессиональных навыков ипотечных брокеров и организации коллектива профессионалов, с целью удовлетворить всё возрастающие потребности рынка в грамотных кадрах. Для этого разрабатывается и реализуется совместная учебная программа.

Подобные партнерские отношения используются банками-кредиторами не только в качестве новых точек по привлечению клиентов, но и как платформы для проведения маркетинговых акций, например в форме семинаров и консультаций по ипотечным вопросам.

В 2012 г. гражданам было выдано 691,7 тыс. ипотечных кредитов на общую сумму 1032 млрд. р., это почти в 1,3 раза больше уровня 2011 г. в количественном выражении и в 1,4 раза – в денежном (рис. 4). Такие показатели предоставления ИЖК являются максимальными не только в период после кризиса, но и вообще за всю историю мониторинга данного показателя Центральным Банком РФ. Для примера, в предкризисном 2008 г. было выдано 349,5 тыс. ипотечных кредитов на сумму 655,8 млрд. р., что практически в два раза уступает показателям 2012 г. в количественном выражении и в 1,6 раза – в денежном. В 2013 г. гражданам выдано 824 792 тыс. ипотечных кредитов на общую сумму 1 354 млрд. р., что в 1,2 раза больше уровня 2012 г. в количественном и в 1,3 раза в денежном выражении. Все это говорит о том, что рынок ИЖК успешно восстановился после кризиса.



**Рис. 4. Объёмы рынка ипотечного кредитования в Российской Федерации в 2006 – 2013 гг.**

Важной особенностью рынка жилья в 2013 г. становится возрастающая роль ипотечного жилищного кредитования. Об этом свидетельствует рост доли ипотечных сделок на фоне общего сокращения количества сделок с жилой недвижимостью. Так, по данным Росреестра, каждое четвёртое право собственности (24,6%), зарегистрированное в сделках с жильём в 2013 г., приобреталось с использованием ипотечного кредита. Этот показатель является рекордным за весь период наблюдения (с 2010 г.) (рис. 5).

Увеличивается количество кредитных организаций, представляющих ИЖК. По состоянию на 01.07.2013 число участников первичного рынка ипотечного жилищного кредитования по сравнению с началом 2012 г. увеличилось на пять кредитных организаций и составило 665 участников, из которых 505 предоставляли в первом полугодии 2013 г. ипотечные жилищные кредиты (ИЖК), остальные осуществляли обслуживание ранее выданных кредитов. Регулярно ИЖК в рублях предоставляли 196 кредитных организаций, в иностранной валюте – 11 кредитных организаций. Дальнейшим ростом абсолютных и относительных показателей характеризуются объёмы предоставляемых ИЖК.

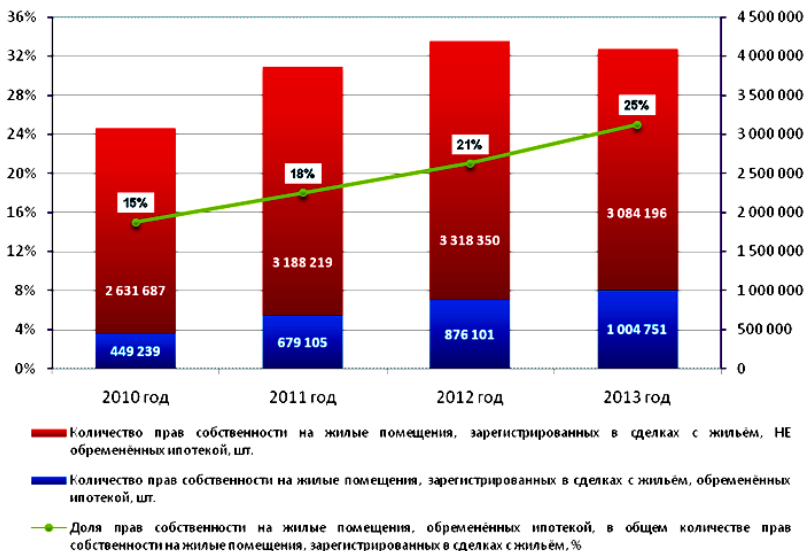


Рис. 5. Сделки на рынке жилья, 2010 – 2013 гг.

Тем не менее, если проанализировать отечественный рынок ипотеки, то можно увидеть, что все эти показатели оказались достигнуты благодаря небольшому числу субъектов, на которых приходится основная часть объемов данного вида кредитования.

По данным АИЖК, восемь крупных банков – Сбербанк, «ВТБ 24», Газпромбанк, Россельхозбанк, Транскредитбанк, Связь-банк, Банк Москвы и банк Глобэкс – имеют долю на ипотечном рынке в России около 65%. Ещё 10% рынка делят между собой Абсолют Банк, ЮниКредит банк, банк Nordea, Райффайзенбанк, банк «Дельта Кредит» и другие банки из группы Societe General. При этом основным игроком на ипотечном рынке в России по-прежнему выступает Сбербанк.

### 5. Рейтинг ипотечных банков. Итоги первого полугодия 2013 г.

№	Банк	Объём выданных ипотечных кредитов, млн. р.	Количество выданных ипотечных кредитов, шт.	Доля (по объёму) кредитов, выданных на первичном рынке, %	Прирост/снижение объёма выданных кредитов по отношению к 1 полугодию 2012 г., %
1	Сбербанк	234 203	167 881	29,3	21,8
2	ВТБ 24	97 669	60 553	37,7	64
3	Газпромбанк	36 032	16 742	31,9	34,8
4	Дельтакредит	11 650	4208	10,8	13,8
5	Росбанк	8434	3981	2,4	16
6	Связь-Банк	8338	4242	6	49
7	Райффайзенбанк	7540	2765	27	130,1
8	Ханты-Мансийский Банк	6160	2546	62,2	116,2
9	Абсолют Банк	6064	2871	3,4	79
10	Банк Санкт-Петербург	5875	2862	80,5	200
11	Уралсиб	5769	3783	49,4	-20,8
12	Возрождение	5594	2542	80,5	14,2
13	Банк Москвы	5362	2525	28	1299
14	Транскапиталбанк	4381	1373	42,5	25,2
15	Банк Жилфинанс	4047	1919	0,3	36,6

Продолжение табл. 5

№	Банк	Объём выданных ипотечных кредитов, млн. р.	Количество выданных ипотечных кредитов, шт.	Доля (по объёму) кредитов, выданных на первичном рынке, %	Прирост/снижение объёма выданных кредитов по отношению к 1 полугодию 2012 г., %
16	ЮниКредит Банк	4045	1351	1	18,1
17	Нордеа Банк	3980	1292	4	66
18	Транскредитбанк	3851	2259	–	98
19	Запсибкомбанк	3600	2028	11,3	–25,2
20	МКБ	3555	799	39	86,2
21	АК Барс	3224	1926	14	58,6
22	Зенит	2952	1382	59	46
23	Петрокоммерц	2904	1456	5,1	91,3
24	Росевробанк	2477	921	53	15
25	Примсоцбанк	2016	1210	4	–24,3
26	Инвестторгбанк	1813	746	36	–27
27	Азиатско-Тихоокеанский банк	1717	1147	9,1	39
28	МИА	1528	1074	63,5	1,1
29	Мособлбанк	1429	838	0,4	41
30	Промсвязьбанк	1402	617	36	–56
31	Банк Балтика	1389	483	77,2	24,5
32	Автоградбанк	1374	3148	16	–16
33	Левобережный	1273	947	32,8	–16,1
34	Татфондбанк	905	737	6	11,4
35	Кубань Кредит	848	650	94,4	–10,6
36	СМП Банк	840	389	28	42
37	МИнБ	665	174	41	262
38	Плюс Банк	637	393	0,6	39,5
39	Русстройбанк	633	346	45	186
40	ИнвестКапиталБанк	567	324	36	35

№	Банк	Объём выданных ипотечных кредитов, млн. р.	Количество выданных ипотечных кредитов, шт.	Доля (по объёму) кредитов, выданных на первичном рынке, %	Прирост/снижение объёма выданных кредитов по отношению к 1 полугодию 2012 г., %
41	Русь	467	385	48	-47,7
42	Российский капитал	466	163	23	31
43	Тверьуниверсалбанк	457	272	3,5	-29
44	Фора-Банк	444	183	5,6	-61,9
45	Евротраст	423	268	22,7	-17,8
46	Челиндбанк	382	410	10,4	-13,9
47	Первобанк	363	187	5,7	-38,3
48	Агропромкредит	333	60	-	88,6
49	Ижкомбанк	303	318	10	-36
50	Энегромашбанк	269	71	-	-60
51	АФ Банк	215	209	-	-38,4
52	Локо-Банк	199	91	78	-20
53	Банк БФА	185	23	100	98
54	Элита	169	111	57,4	-30,8
55	Севергазбанк	144	104	18,9	-39,6
56	Акибанк	135	225	-	3
57	М Банк	118	31	2	-55
58	Росэнергобанк	110	63	-	19,9
59	Росавтобанк	104	66	-	-
60	Башкомснаббанк	77	65	3	-36
61	Столичный кредит	61,3	6	-	181
62	Сибсоцбанк	55	39	-	57
63	Кедр	54	28	2,6	-81,2
64	Быстробанк	45	73	5,8	-79
65	Региональный банк развития	27	11	-	674

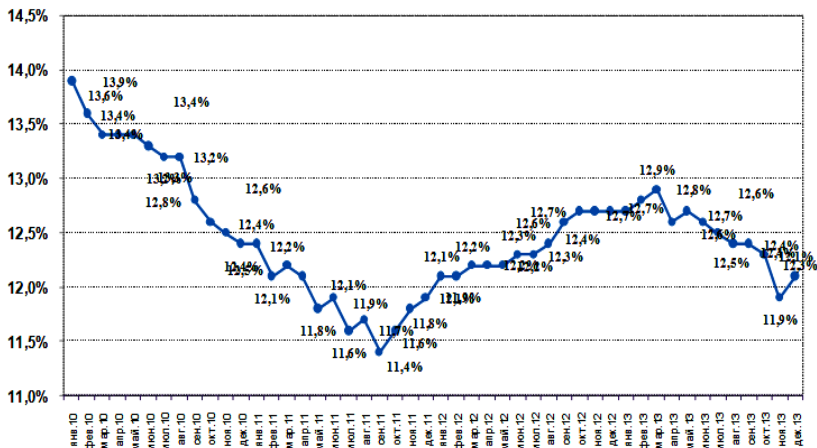
Пятёрка лидеров остается неизменной на протяжении четырёх отчётных периодов. Возглавляет список рейтинга с большим отрывом тройка госбанков: Сбербанк (234,2 млрд.), ВТБ 24 (97,7 млрд.), Газпромбанк (36 млрд.). Четвертую и пятую строчку занимают соответственно Банк Дельтакредит (11,7 млрд.) и Росбанк (8,4 млрд.).

Обращает на себя внимание попадание в десятку лидеров Банка Санкт-Петербург (10-е место с результатом 5,9 млрд.), который впервые заявил о себе как игроке федерального уровня и увеличивающий объёмы кредитования в каждом отчётном периоде в 2–3 раза. Стоит отметить 7-е место Райффайзенбанка (7,5 млрд.), который последний раз был в десятке по итогам 2011 г. Среди лидеров также оказались Связь-Банк (6-е место, 8,3 млрд.), Ханты-Мансийский Банк (8-е место, 6,2 млрд.), Абсолют Банк (9-е место, 6,1 млрд.) – банки, которые на протяжении последних лет показывают стабильно высокие результаты работы.

Среди двадцати ведущих банков на ипотечном рынке присутствуют шесть банков с государственным участием. Это Сбербанк, Газпромбанк, ВТБ-24, Связь-Банк, Транскредитбанк, а также Банк Москвы, вернувшийся на рынок после непродолжительного перерыва. На их долю приходится 385,5 тыс. штук выданных ипотечных кредитов, что составляет 71%. По итогам 2012 г. этот показатель был 66,4%. Таким образом, мы наблюдаем тенденцию увеличения доли государства на ипотечном рынке. Учитывая то, что многие региональные банки рефинансируют кредиты через АИЖК, можно констатировать, что государство является фактически монополистом на ипотечном рынке.

Данные Банка России по состоянию на 01.01.2014 г. свидетельствуют о том, что уровень ставок по рублевым ипотечным кредитам, выданным в течение декабря, составил 12,1%, что на 0,6 п.п. ниже уровня декабря 2012 г. При этом динамика ставок в 2013 г. была неравномерной – в начале они динамично росли, достигнув максимального значения 12,9% по итогам марта, но в дальнейшем наблюдалась тенденция к снижению ставок, пик которого пришелся на ноябрь–декабрь 2013 г. Аналитики Русипотеки прогнозируют дальнейшее снижение процентной ставки (рис. 6).

Снижение ставок в конце года объясняется сезонными акциями банков – в третьем квартале 2013 г. практически все лидеры ипотечного рынка запустили специальные предложения, позволяющие достаточно широкому кругу заёмщиков рассчитывать на более низкие процентные ставки по ипотеке.



**Рис. 6. Ставки по ипотечным кредитам в рублях, выданным в течение месяца (2010 – 2013), % годовых**

Тенденция роста рублевых процентных ставок, начавшаяся в конце 2011 г., прекратилась к концу I квартала 2013 г. Ипотечная весна началась со снижения ставки Сбербанком с 01.03.2013 г. на 1 п.п. В конце мая АИЖК также существенно понизило ставку. Большинство игроков рынка также скорректировали свои ставки. По оценкам Аналитического центра АИЖК, в марте – октябре 2013 г. более 30 активных участников рынка провели корректирующее снижение ставки на постоянной либо временной основе, которая в результате снизилась до 12,4% по кредитам, выданным в августе и в сентябре (среднемесячная ставка).

Важной чертой российского ипотечного рынка является его высокая степень концентрации: Сбербанк выдает каждый второй ипотечный кредит в России, а индекс Херфиндаля (НИ), по нашим расчётам, превышает 28 004 (по доле участников рынка в количестве выданных кредитов).

С другой стороны, несмотря на высокую концентрацию, конкуренция в российском ипотечном секторе очень острая – менее крупным участникам рынка приходится конкурировать с госбанками (доля которых, по нашим оценкам, превышает 70%), которые имеют более дешёвое фондирование, и за счёт этого занимают фактически привилегированное положение.

**6. Изменение процентных ставок по ипотечным продуктам лидирующими на рынке банками за три квартала 2013 г.**

Банк	Основные факты изменения процентных ставок по ипотечным продуктам за девять месяцев 2013 г.
Сбербанк	Снижение ставок по всей линейке ипотечных кредитов на 1,0 п.п. Снизил ставки для молодых семей в рамках акции с 1 июня 2013 г. (до 2,5 п.п. в зависимости от числа несовершеннолетних детей в семье)
ВТБ 24	Не менял ставок в I квартале 2013 г. по ипотечным рублевым программам, а также снизил 20 мая ставки на величину до 1 п.п. в зависимости от срока кредита и первоначального взноса, но повысил их по кредитам на короткий срок. С 7 октября 2013 г. снизил ставки для сотрудников зарплатных клиентов банка, а также в новостройке после завершения её строительства и оформления права собственности на застройщика до 11,5%
Газпромбанк	Не менял ставок по ипотечным программам
Дельтакредит	Снизил ставку по продукту DeltaЭконом5 в рублях до 9,99% для клиентов, подтверждающих доход справкой 2-НДФЛ, вносящих первоначальный взнос не менее 50% и оформляющих кредит на срок до 7 лет в рамках акции
Росбанк	В I квартале 2013 г. не менял ставок по ипотечным программам. С мая 2013 г. немного увеличил ставки, при этом добавив возможность их снижения за комиссию. В итоге максимальное снижение ставки по сравнению с I кварталом 2013 г. составляет 0,75 п.п. С 25 октября 2013 г. по 31 января 2014 г. ввёл опцию по снижению ставки на 0,25 п.п., при условии заключения заёмщиком кредитного договора не позднее одного календарного месяца с момента получения положительного решения банка о предоставлении ипотечного кредита



Средневзвешенная ставка по ипотечным кредитам в 2013 г. составила 12,4% (накопленным итогом), что объясняется высоким уровнем ставок в первом квартале 2013 г. Снижение ставок, наблюдаемое во втором полугодии, привело к традиционному сезонному росту активности заёмщиков в декабре – темпы роста объёмов выдачи ипотеки составили 143% в рублёвом выражении. В декабре 2013 г. было выдано 105 810 ипотечных кредитов на общую сумму 178,7 млрд. р., что в 1,34 раза превышает объёмы выдачи декабря 2012 г. в количественном и в 1,43 раза в денежном выражении.

Крупнейшие кредитные учреждения докладывают о полном восстановлении ипотечного рынка в Российской Федерации после кризиса и прогнозируют дальнейший рост выдачи кредитов, однако ипотечные брокеры и субъекты рынка недвижимости, по опросам информационных агентств, считают, что ипотечные жилищные кредиты не будут для населения доступнее. Некоторые эксперты даже предрекают, что условия ипотеки могут ухудшаться, что выразится в росте средних ставок по данным кредитам в 2014 г. до 16,5% годовых.

Подобные ожидания объясняются в первую очередь тем, что во многих банках, как следует из статистики Центробанка, ставки стали потихоньку увеличивать уже с мая 2013 г. В августе – сентябре процент по ипотеке повысили 15 самых активных игроков этого рынка.

На этом фоне ЦБ недавно пообещал некоторые «льготы» добросовестным банкам, работающим с ипотекой, что в свою очередь обещает вполне льготные условия и их заёмщикам. Чтобы получить обещанную поощровку (а именно: упрощение отчётности и возможность создавать меньше резервов под ипотечные кредиты), банки должны строго придерживаться стандартов Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК). В ближайшие месяцы около 200 банков могут воспользоваться этой возможностью. Банкиры считают, что в перспективе это может привести к снижению ипотечных ставок более чем на один процентный пункт.

Но пока даже официальная статистика даёт удивительный разброс ипотечных ставок. Так, средние по размеру банки (занимающие по размеру капитала места от 50 до 200) выдают жилищные кредиты под 12,5% годовых (данные на 01.09.2013 г.). А мелкие за ту же услугу в среднем берут 11,7% годовых. В регионах картина такая же пёстрая. Там многое зависит от усилий местных администраций: некоторые из них облегчают гражданам возможность получения и обслуживания кредитов. Конечно, следует оговориться, что приведенные цифры – это усредненные данные. Стоимость кредита для конкретного заёмщи-

ка зависит от многих факторов (сумма и срок займа, условия погашения и т.д.). Аналитики агентства «Кредиты.Ru» провели исследование и выяснили, что в середине сентября 2013 г. разброс ставок по реально выданным ипотечным кредитам был ещё шире – от 10 до 20%. В среднем же сейчас за возможность купить жильё в кредит россияне выплачивают 15...17% годовых.

Казалось бы, почему так дорого? Ведь в залог банку мы отдаём квартиры, которые постоянно растут в цене. Однако рост цен на недвижимость на стоимость ипотеки не влияет. Дело в том, что ставки по кредитам обязательно на несколько процентов выше тех, по которым банк привлекает средства, – на депозиты граждан и юридических лиц, кредиты Центробанка и т.д. На эту разницу банки и живут.

В банках США и ЕС ставки по ипотеке в 3–4 раза ниже, чем в России. И россиянам никто не запрещает брать кредиты за рубежом. Однако под залог российских хором иностранцы кредитов не дают – только на покупку жилья на своём рынке.

Говоря о доступности по ипотеке жилья в Черноземье можно приобрести в Орловской области самое доступное жильё.

В рейтинге доступности жилья по ипотеке, составленном центром «РИА-Аналитика», регионы Черноземья отметились весьма средними показателями: семье здесь доступна квартира от 40 до 50 м<sup>2</sup>.

В качестве индикатора доступности в рейтинге выступала площадь квартиры, приобретаемой в кредит, которую может себе позволить в различных регионах семья из двух работающих человек со среднестатистической зарплатой. Объём кредита рассчитывался исходя из срока в 20 лет и первоначального взноса на уровне 20%.

Предполагалось, что семья тратит 40% своих ежемесячных доходов на оплату кредита. Для каждого региона кредит рассчитывался по формуле, используемой в ипотечных калькуляторах, исходя из равномерных ежемесячных платежей и ставки, сложившейся в том или ином регионе. Площадь квартиры рассчитывалась с учётом суммы кредита и средней стоимости квадратного метра жилья в регионе.

Как показывают результаты рейтинга, в 24 регионах с наихудшими показателями доступности среднестатистическая семья с двумя работающими может приобрести только лишь однокомнатную квартиру площадью не более 40 м<sup>2</sup>. К числу таких регионов относится и Липецкая область. Здесь семья может себе позволить квартиру лишь в 39 м<sup>2</sup>.

Немного лучше дело обстоит в Тамбовской области: здесь по ипотеке доступна квартира в 42,6 м<sup>2</sup>. Воронежская область может

предложить семье со средним доходом 43 м<sup>2</sup> жилплощади. Курская и Белгородская области – 49,1 м<sup>2</sup>.

Однако перейдем от статистики к жизненным реалиям и попытаемся ответить, на что могут рассчитывать потенциальные ипотечные заёмщики и что требуют сегодня банки.

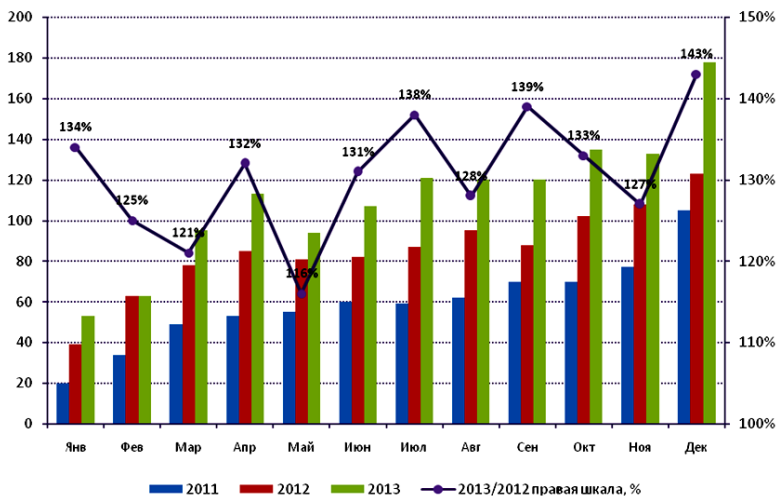
Средняя ставка, по которой клиенты получают кредит, в 2013 г. составила 12,4%. Учитывая, что граждане обычно берут кредит на 20 лет, ежемесячный платёж в этом случае составит примерно 43 тыс. р., что доступно для семей, где ежемесячные доходы 90 и более тыс. р. Таких семей в Российской Федерации не более 15%. При этом заёмщики, выбирая банк, как правило, ориентируются на его известность. В России это Сбербанк и ВТБ-24. Люди доверяют именно этим банкам, потому что считают их чуть ли не государственными структурами. Почти все эксперты, опрошенные РИА – Новости, оптимистично оценивают темпы развития ипотечного рынка России в 2013 г., хотя практически не произошло снижения процентной ставки по кредиту.

Следует также отметить, что ведущие ипотечные банки и специалисты Агентства по реструктуризации ипотечных жилищных кредитов (АРИЖК) довольно высоко оценивают нынешнее качество ипотечных кредитных портфелей в Российской Федерации. Про грядущие кризисы и дефолты никто из банкиров даже не упомянул. Доля плохих ипотечных заёмщиков на начало 2013 г. составила 3,2%, а ожидания были на уровне 3,4%, – заявляют специалисты Сбербанка.

В последние годы банки достаточно сбалансировано и, возможно, даже консервативно осуществляют андеррайтинг потенциальных ипотечных заёмщиков, поэтому качество ипотечных портфелей, сформированных банками в посткризисные годы, является достаточно высоким.

В итоге в России ипотека является неким вспомогательным инструментом для улучшения жилищных условий. Многие граждане продают старое жильё, добавляют к этой сумме свои накопления и берут ипотечный кредит на более дорогое жильё. Купить квартиру с помощью ипотеки, внося первоначальным взносом лишь 10...15% от её стоимости, могут немногие, а с ужесточением требований к заёмщикам число таких клиентов банков, вполне возможно, сократится ещё сильнее.

Таким образом, возможно, что опережающее развитие рынка в 2013 г. происходило за счёт спроса будущих периодов, и потенциальные заёмщики спешили покупать жильё, пока ставки по ИЖК находились на более-менее комфортном для них уровне. Это повышает риск стагнации ипотечного рынка в 2014 г. (рис. 7).

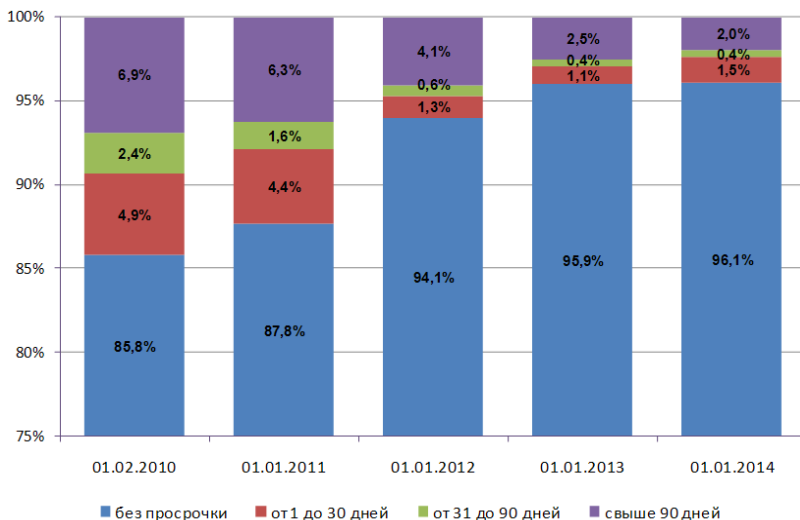


**Рис. 7. Динамика объёма выдачи ипотечных кредитов (млрд. р.) и годовые темпы роста (%) в 2011 – 2013 гг., ежемесячно**

Тем не менее, анализ поведения основных игроков ипотечного рынка говорит о росте риска ухудшения ипотечного портфеля банков в среднесрочной перспективе. В последнее время сформировался тренд существенного снижения требований к подтверждению дохода заёмщика. По состоянию на конец года четыре банка из числа лидеров рынка предоставляли ипотечные программы без требования подтверждения дохода заёмщиком отдельной справкой: Сбербанк, ВТБ-24, ДельтаКредит и Росбанк.

Дополнительным фактором, мотивирующим банки активизировать усилия по увеличению ипотечных портфелей, стала политика Банка России, направленная на ограничение темпов роста беззалогового кредитования, в том числе на рост размера минимальных резервов на основе по необеспеченным потребительским ссудам. В этой связи кредитные организации в зависимости от внутренних приоритетов могли сфокусироваться на более активном развитии ипотечного кредитования. Так, начиная со второго квартала 2013 г. Аналитическим центром АИЖК зафиксировано около 30 случаев снижения процентной ставки на постоянной либо временной основе среди активных участников рынка.

Суммарный ипотечный портфель на балансах банков продолжает расти и составляет уже около 2,65 трлн. р. За последние 12 месяцев ипотечный портфель увеличился на 651 млрд. р., что составило 32,6% от объёма портфеля по состоянию на 01.01.2013.

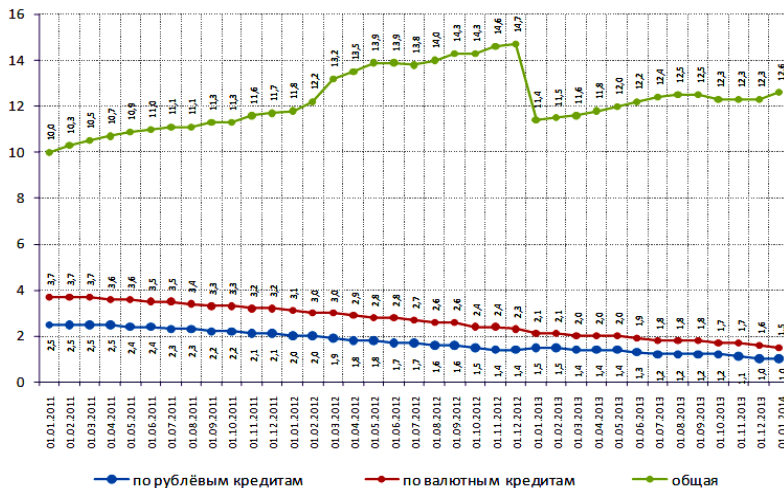


**Рис. 8. Структура просроченной задолженности по срокам задержки платежей в 2010 – 2013 гг., %**

Несмотря на некоторое ослабление требований к заёмщикам, качество ипотечного портфеля, накопленного на балансах банков, находится на высоком уровне. Доля просроченных платежей в общем объёме накопленной ипотечной задолженности на 01.01.2014 составила 1,49%, а общий объём ипотечных ссуд без единого просроченного платежа составляет более 96%. Тем не менее, следует отметить, что в случае резкого ухудшения экономической ситуации доля просроченных платежей может вырасти, а качество ипотечного портфеля – ухудшиться (рис. 8).

Доля просроченных платежей по рублевой задолженности составила 1% по сравнению с максимумом в 2,8% в конце 2010 г. Доля просроченных платежей по валютной задолженности составила 12,57%, а объём просроченных валютных платежей – 14,1 млрд. р. (35,6% от общего объёма просроченных платежей, при этом доля валютной задолженности в ипотечном портфеле банков составляет всего 4,2%) (рис. 9).

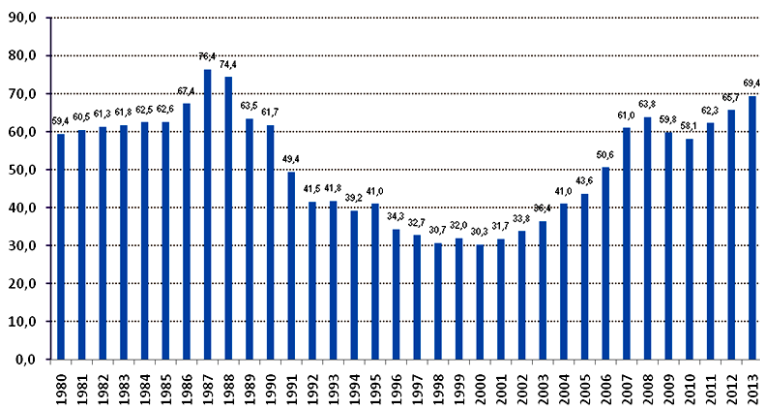
Рост ипотечного рынка стал одним из основных драйверов жилищного строительства. Почувствовав, что банки возобновили кредитование строительной отрасли и покупателей жилья, застройщики активизировали свою деятельность. Так, в 2013 г. было построено 912,1 тысяч квартир общей площадью 69,4 млн. м<sup>2</sup> (+5,6% к соответствующему периоду предыдущего года). Этот показатель является рекордным за всю историю Российской Федерации с 1989 г. Ввод



**Рис. 9. Доля просроченных платежей в общем объёме накопленной задолженности в 2011 – 2013 гг., %**

индустриального жилья составил 687,7 тыс. квартир общей площадью 39 млн. м<sup>2</sup> (+10,6% и +5,4% соответственно к уровню 2012 г.).

Важно отметить при этом, что одновременное увеличение объёмов ипотечного кредитования и жилищного строительства удерживают рынок жилья на сбалансированной траектории развития – дополнительный платёжеспособный спрос населения, поддерживаемый ипотекой, абсорбирует первичный рынок жилья (рис. 10).



**Рис. 10. Объём ввода жилья всего в 1980 – 2013 гг., млн. м<sup>2</sup>**

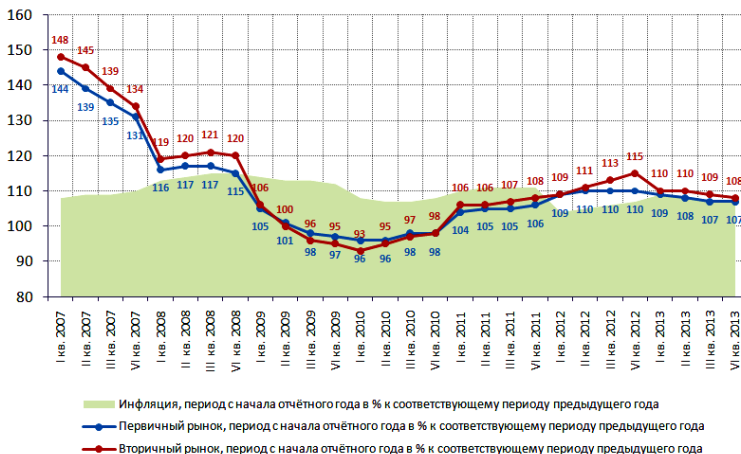


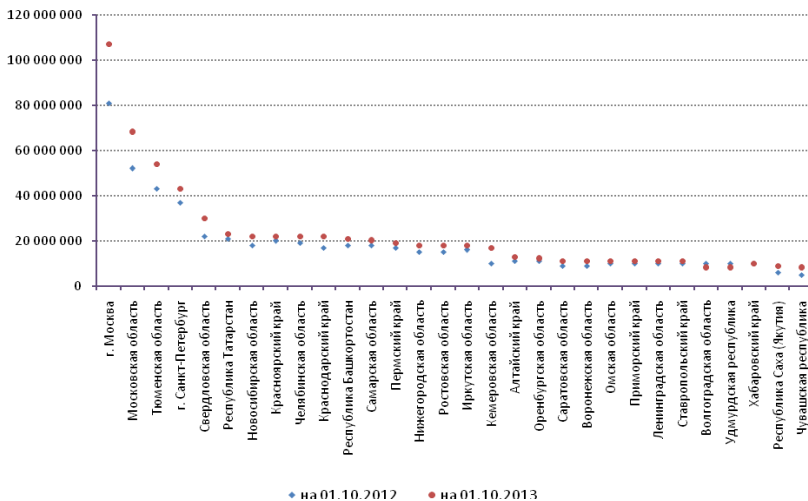
Рис. 11. Индексы цен на рынке жилья и инфляция в 2007 – 2013 гг., %

Прирост цен на жильё, по данным Росстата, в 2013 г. по отношению к 2012 г. в среднем составил 7,2%, что в условиях годовой инфляции 6,8% говорит о том, что реальный прирост цен на жильё в среднем по России не превысил 0,5 п.п. (рис. 11).

С учётом того, что реальные располагаемые доходы населения выросли на 3,3%, а ставки по ипотечным кредитам снизились, можно говорить о том, что в конце 2013 г. зафиксирован рост доступности приобретения жилья для населения как за счёт собственных, так и за счёт заёмных средств. Доля семей, для которых доступно обслуживание среднего ипотечного кредита, в 2013 г. составила, по предварительным оценкам, 28...30% по сравнению с 26,5% в 2012 г.

Наибольшее количество ипотечных кредитов за девять месяцев 2013 г. было выдано в Москве, Московской области, Тюменской области, Республике Татарстан и Челябинской области. В совокупности в этих регионах было выдано 21,8% всех ипотечных кредитов (годом ранее – 22,3%). Отличия пятерки регионов-лидеров по количеству кредитов от лидеров рейтинга по объёмам выдачи связаны с разным уровнем цен на жильё и долей заёмных средств в стоимости приобретаемого жилья, что сказывается на стоимостных показателях выдачи ипотеки (рис. 12).

Рост объёма ипотечного кредитования, не превышающий более чем на 30% среднероссийский, наблюдался в большинстве регионов страны (всего в 75), в том числе в Санкт-Петербурге – 1,25, Москве – 1,28, Московской области – 1,32, Ростовской области – 1,4, Астраханской области – 1,54, Калининградской области – 1,57.



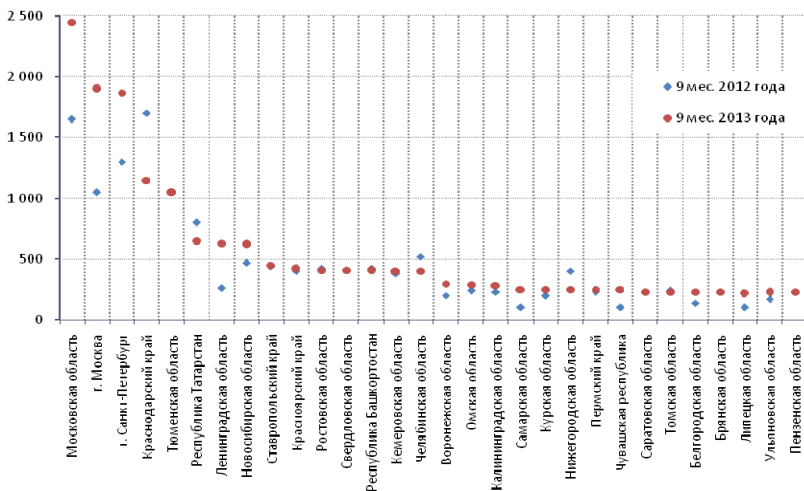
**Рис. 12. ТОП-30 регионов России с наибольшим объёмом выдачи ипотечных кредитов за девять месяцев 2013 г. (по убыванию), млн. р.**

В Москве и Московской области за девять месяцев 2013 г. было выдано 54 697 кредитов на общую сумму 174,09 млрд. р., что в 1,26 раза превышает уровень девяти месяцев 2012 г. в количественном выражении и в 1,3 раз – в денежном. Доля Москвы и Московской области составляет 9,8% в количественном и 19,2% в денежном выражении от общего объёма выданных в России ипотечных кредитов. Год назад доля Москвы и области составляла 9,1 и 19,2% соответственно. Ставки выдачи по ипотечным кредитам в рублях составили: в Москве и Московской области – 12,6%, а сроки кредитования – 13,7 и 14,5 лет соответственно.

Из важных особенностей рынка ипотеки столицы, прежде всего, стоит выделить существенно более высокую среднюю сумму кредита – 3,2 млн. р., причём в самой Москве он составляет 3,7 млн. р., а в Московской области – 2,6 млн. р. Средний же размер кредита по Российской Федерации за девять месяцев 2013 г. равен 1,63 млн. р. Подобная статистика объясняется, в первую очередь, большой разницей в ценах на недвижимость.

Доля индивидуального домостроения в общей площади завершено-го строительства жилья составила: в целом по России – 48,9%; в республиках Башкортостан и Тыва, Кабардино-Балкарской, Карачаево-Черкесской и Чеченской республиках, Забайкальском крае, Тамбовской области – от 81,2 до 98,7%, в Республике Ингушетия – 100% (рис. 13).





**Рис. 13. ТОП-30 регионов России по объёму ввода индустриального жилья за девять месяцев 2013 г., тыс. м<sup>2</sup>**

Наибольшие объёмы индустриального жилищного строительства за девять месяцев 2013 г. были достигнуты в больших инвестиционных и промышленно развитых регионах. В Московской области введено 12,6, в Москве – 9,5, в Санкт-Петербурге – 9,4, в Краснодарском крае – 5,9, в Тюменской области – 5,4% от всей сданной в эксплуатацию общей площади индустриальной недвижимости в Российской Федерации. В общем в десятке лидирующих регионов введено 56,6% от общей площади индустриального жилья, построенного в стране за три квартала 2013 г. В итоге, можно сделать вывод, что строительство в Российской Федерации отражает высокую концентрацию экономики в целом.

За девять месяцев 2013 г., по сравнению с аналогичным периодом 2012 г., наибольшее увеличение объёмов ввода индустриального жилья произошло в Москве – 852, Московской области – 847,6, Санкт-Петербурге – 511,8 тыс. м<sup>2</sup>. Наибольшее снижение объёмов ввода индустриального жилья имело место в Краснодарском крае – 547,1, Челябинской области – 270,5, Нижегородской области – 146,1 и Республике Татарстан – 129,1 тыс. м<sup>2</sup>.

Рост стоимости фондирования на протяжении 2012 г., рост объёмов выдаваемых ипотечных кредитов в 2010–2011 гг. и реализация программ АИЖК и Внешэкономбанка по приобретению ипотечных ценных бумаг повысили интерес банков к механизмам секьюритизации.

За девять месяцев 2013 г. 10 кредитных организаций (три из которых – ДельтаКредит, АИЖК и ВТБ-24 – осуществляли выпуск ИЦБ в 2012 г.) осуществили 12 выпусков ипотечных ценных бумаг на сумму 72,2 млрд. р. (из которых четыре выпуска на 21 млрд. р. были осуществлены с баланса банка), что составляет 103,8% от общей суммы выпуска ИЦБ в 2012 г. (напомним, что за девять месяцев 2012 г. было всего три выпуска ИЦБ на сумму 24,6 млрд. р.) (рис. 14).

Доля привлечённых за счёт выпуска ИЦБ средств за январь – сентябрь 2013 г. в общем объёме выданных за этот период ипотечных кредитов составила 8% (по сравнению с 6,6% годом ранее).

Средневзвешенная ставка старшего транша по ИЦБ составила 8,8% годовых (рис. 15).

Аналитический Центр компании РУСИПОТЕКА опубликовал рейтинг ведущих ипотечных компаний по итогам первой половины 2013 г. Компании ранжировались по сумме объёмов выданных и купленных ипотечных кредитов. ТОП-10 компаний рейтинга отражён в табл. 7.

В соответствии со Стратегией развития группы компаний «АИЖК»-1 приоритетными направлениями деятельности для Агентства становится развитие вторичного рынка ипотечного жилищного кредитования (ипотечных ценных бумаг, далее – ИЦБ), поддержка спроса и предложения на рынке нового жилья эконом-класса, создание и развитие механизмов обеспечения жильём отдельных категорий граждан.

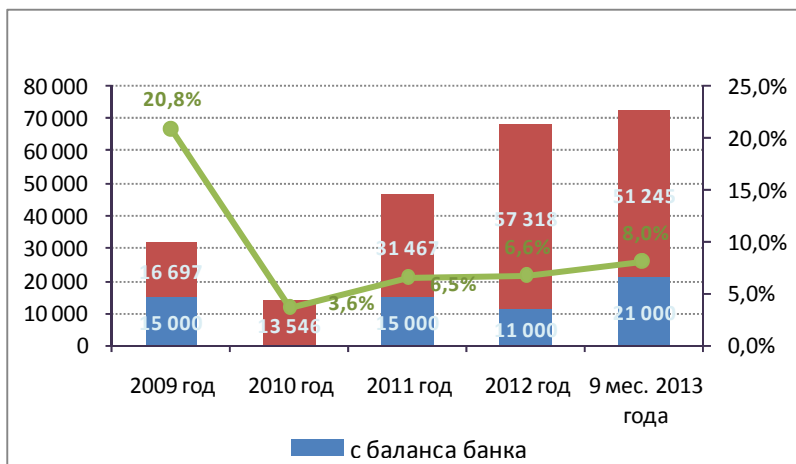
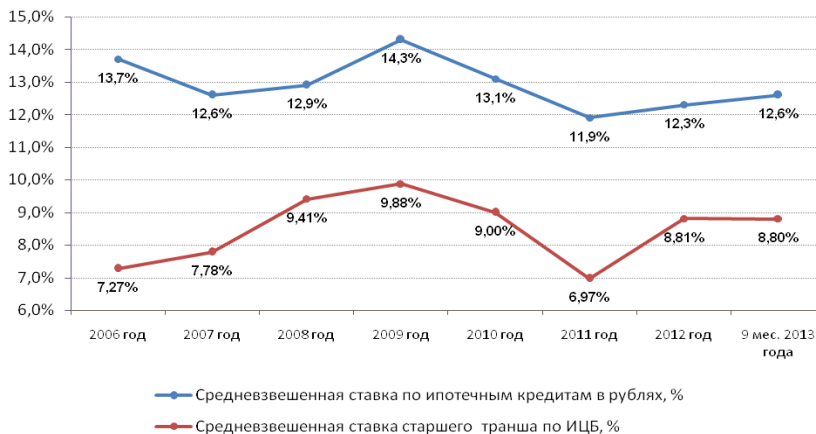


Рис. 14. Объёмы выпуска ипотечных ценных бумаг в 2009 – 2013 гг.



**Рис. 15. Сравнение средневзвешенной ставки по ипотечным кредитам в рублях и ставки старшего транша по ИЦБ, 2006 – 2013 гг.**

### **7. Рейтинг ведущих ипотечных компаний по итогам первой половины 2013 г.**

Название компании	Сумма выкупленных и выданных кредитов, млн. р.	Объём выданных кредитов, млн. р.	Объём купленных кредитов, млн. р.
Межрегиональная группа ипотеки и сервиса	951,3	477,8	473,5
Санкт-Петербургский центр доступного жилья	825,9	–	825,9
Дальневосточный ипотечный центр	804,8	804,8	–
АИЖК Кемеровской области	476,3	302,6	173,7
Свердловское АИЖК	397,2	397,2	–
Сервисное ипотечное агентство межрегиональное	381,1	147,1	234

Продолжение табл. 7

Название компании	Сумма выкупленных и выданных кредитов, млн. р.	Объём выданных кредитов, млн. р.	Объём купленных кредитов, млн. р.
Самарский областной Фонд жилья и ипотеки	357,6	25,7	331,9
Новгородский областной Фонд по ИЖК	342,4	342,4	–
АИЖК Республики Татарстан	286,5	44,8	241,7
ФЖСС Калининградской области	286	286	–

В рамках программ финансирования жилищного строительства («Стимул»-2) по состоянию на 01.01.2014 АИЖК приняты действующие обязательства по предоставлению займов банкам, кредитующим проекты строительства жилья, на общую сумму 60,1 млрд. р. Всего с начала действия программы (01.10.2009) Агентством заключено соглашений на 102,9 млрд. р., по которым предусматривается строительство 5,7 млн. м<sup>2</sup> жилых помещений (общий объём зданий – 8,5 млн. м<sup>2</sup>). Доля финансирования, предоставленного Агентством, составила 58% от общей суммы кредитования банками проектов строительства жилья в рамках данной программы (52 млрд. р. из 90 млрд. р.).

Агентство продолжает реализовывать программу «Арендное жильё», предусматривающую кредитование юридических лиц на цели приобретения жилья для предоставления внаём. По состоянию на 01.01.2014 АИЖК приняты обязательства на общую сумму 275 млн. р. (жилая площадь арендного жилья по заключённым соглашениям – 12,4 тыс. м<sup>2</sup>). По продукту «Арендное жильё» выкуплено закладных на общую сумму 151 млн. р. При этом общая сумма кредитования банками строительства и приобретения объектов арендного жилья в рамках продукта – 185 млн. р.

В рамках развития вторичного рынка ипотеки АИЖК использует различные механизмы предоставления ликвидности рыночным участникам.

Агентство разработало три программы по приобретению облигаций с ипотечным покрытием, в рамках которых осуществляется выкуп старших выпусков ипотечных облигаций участников рынка и предоставляется возможность заранее согласовать объём и параметры ипотечных облигаций, которые будут выкуплены АИЖК. По состоянию на 01.01.2014 объём заключённых контрактов на выкуп старших выпусков облигаций с ипотечным покрытием составил 34,155 млрд. р., со сроком исполнения в период с февраля 2014 по март 2015 гг. В рамках программ размещено 14 выпусков на 46,65 млрд. р. Объём выкупленных в рамках программ ИЦБ в 2013 г. составил 20,32 млрд. р.

Агентство также предоставляет участникам рынка промежуточное финансирование (целевые займы) на накопление ипотечного покрытия и завершение сделки секьюритизации, а также поручительства по ипотечным ценным бумагам третьих лиц. По состоянию на 01.01.2014 совокупный объём предоставленных целевых займов составил 22,75 млрд. р., текущая задолженность – 4,88 млрд. р.

В рамках программы предоставления поручительств по ипотечным ценным бумагам третьих лиц с сентября 2009 г. было предоставлено пять поручительств на общую сумму 8,4 млрд. р.

24 декабря 2013 г. состоялось размещение облигаций первой российской мультиоригинаторной сделки секьюритизации ипотечных активов на основе разработанных ОАО «АИЖК» типовой документации и инфраструктуры, позволяющих ещё больше снизить расходы по сделке секьюритизации. За счёт объединения нескольких кредиторов сокращается срок накопления портфеля, а расходы на подготовку сделки делятся между её участниками, что позволяет кредиторам с небольшим размером капитала и оборотных средств секьюритизировать свой ипотечный портфель.

27 декабря 2013 г. Агентство в рамках программы по приобретению облигаций с ипотечным покрытием исполнило своё обязательство по приобретению облигаций старшего транша ИЦБ Транскапиталбанка (объём старшего транша облигаций выпуска – 4,1 млрд. р.). В рамках данной сделки АИЖК впервые выступило резервным сервисером. Это первая российская сделка секьюритизации ипотечных кредитов, в структуру которой включено ипотечное страхование LMI (lenders mortgage insurance). Данная форма страхования кредитного риска предназначена для защиты кредитора по ипотечному кредиту от потерь, связанных с неплатежеспособностью заёмщика, в частности страхование риска убытков у кредиторов, которые могут возникнуть в случае дефолтов ипотечных заёмщиков и последующей реализации заложенного имущества.

4 октября 2013 г. международное рейтинговое агентство «Moody's Investors Service» повысило кредитный рейтинг старших классов пяти выпусков облигаций с ипотечным покрытием ОАО «АИЖК».

Так, по данным на 01.01.2014 АИЖК рефинансировало около 33 тысяч ипотечных кредитов, выданных по программе «Военная ипотека», на общую сумму 64,4 млрд. р., а также 11,95 тысяч кредитов с использованием материнского (семейного) капитала на общую сумму 15,7 млрд. р. В 2013 г. Агентство рефинансировало 853 кредита многодетным семьям на общую сумму 1,3 млрд. р.

С 1 января 2014 г. Агентство улучшило условия кредитования по продукту «Военная ипотека» – увеличивается максимальная сумма ипотечного кредита с 2 до 2,2 млн. р. при покупке квартиры на первичном рынке. Также до 20% снижен минимальный размер первоначального взноса (ранее составлял 30%).

Также с 2014 г. Агентство ввело вычет к стандартным процентным ставкам в размере 0,05...0,85% в рамках программы по рефинансированию кредитов на погашение ранее предоставленных кредитов. Вычеты могут применяться для заёмщиков как АИЖК, так и других финансовых организаций. Срок жизни погашаемого ипотечного кредита на дату предоставления вычета должен составлять не менее 18 месяцев, в последние 12 месяцев по погашаемому кредиту не должно быть ни одной просрочки, в том числе сроком до 30 дней. Если параметры заёмщика позволяют ему рассчитывать одновременно и на указанные вычеты, и на вычеты по иным критериям, заёмщик вправе самостоятельно выбирать, какие из предлагаемых вычетов применить.

Всего за 2013 г. АИЖК рефинансировало 32,7 тысяч ипотечных кредитов на общую сумму 48 млрд. р.

Уровень процентных ставок по ипотечным программам АИЖК на первичном рынке в декабре был одним из самых низких. Средневзвешенная ставка выкупа АИЖК ипотечных жилищных кредитов (расчитанная в соответствии с методологией Банка России) в декабре 2013 г. составила 10,63% (по сравнению с рыночной средневзвешенной ставкой 12,1%, по данным Банка России).

## **2.2. АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ И ИССЛЕДОВАНИЕ ПЛАТЁЖЕСПОСОБНОГО СПРОСА НА ИПОТЕЧНЫЕ КРЕДИТЫ НА ПРИМЕРЕ ТАМБОВСКОЙ ОБЛАСТИ**

ОАО «Сбербанк России» – наиболее крупный банк Российской Федерации и стран СНГ с самой обширной сетью подразделений, предоставляющий полный спектр банковских и инвестиционных услуг.

С сентября 2012 г. контрольный пакет акций банка находится у Банка России, свыше трети акций принадлежит зарубежным компаниям. На Сбербанк приходится почти половина частных вкладов на российском рынке, кроме того – третья часть всех корпоративных и розничных кредитов страны. Сбербанк России имеет уникальную филиальную сеть, в которую входят 18 территориальных банков и 19 100 подразделений по всей территории государства. Также дочерние банки Сбербанка существуют в Белоруссии, в Казахстане, на Украине. Одним из структурных подразделений Сбербанка России в Тамбовской области является ОСБ № 8594 СБ РФ с самой разветвлённой сетью по территории области представительств, допфилисов, расчётно-кассовых центров. В каждом населённом пункте Тамбовской области, где проживает 300 и более человек ОСБ № 8594 СБ РФ имеет своё представительство.

13 октября 2012 г. состоялось торжественное открытие первого в Тамбове и Черноземье специализированного дополнительного офиса «Центр ипотечного кредитования».

Открытие нового Центра осуществлено в рамках стратегических планов Сбербанка по поддержанию и укреплению лидирующих позиций на рынке ипотечного кредитования России.

На церемонии открытия присутствовали руководители и представители более чем 20 крупнейших агентств недвижимости и риэлторских компаний. Началось мероприятие со встречи в новом филиале и подробной экскурсии, знакомства партнеров с сотрудниками Центра. Руководитель ТамбовНедвижимость.рф, одного из ключевых партнёров Сбербанка на территории региона, Леонид Бирюков, представил новый электронный терминал, установленный на территории Центра, в котором легко можно подобрать объект недвижимости, оформить в режиме онлайн кредитную заявку и найти полезную информацию в сфере недвижимости Тамбова и области.

«Рынок недвижимости Тамбова имеет колоссальный потенциал для дальнейшего роста, и мы убеждены, что открытие у нас ипотечного центра абсолютно оправданно. Также банк делает большую ставку на работу с агентствами недвижимости – партнёрами Банка. Это очень важная составляющая при разработке стратегии развития бизнеса в регионе. Банк разработал и предлагает взаимовыгодные схемы сотрудничества с риэлтерскими компаниями и агентствами недвижимости в регионе», – отметила начальник Отдела по работе с партнёрами З.А. Иванникова.

Открываемые подразделения нового формата являются важным этапом программы масштабной перестройки филиальной сети банка, осуществляемой в соответствии со Стратегией развития Сбербанка до

2020 г. В рамках данной программы были разработаны несколько разных форматов подразделений для повышения эффективности обслуживания отдельных сегментов клиентуры, учитывающих их потребности и специфику локальных рынков. В новом подразделении клиентам будет предоставлена возможность получить полный комплекс услуг по ипотечному кредитованию – от первичной консультации до подготовки и оформления ипотечной сделки. Также клиенты смогут воспользоваться стандартным комплексом банковских услуг, таких как открытие и ведение счетов в иностранной валюте и в рублях, приём средств в иностранной валюте и в рублях в срочные вклады, предоставление в аренду индивидуальных сейфовых ячеек и т.д.

В 2011 – 2013 гг. деятельность Тамбовского ОСБ № 8594 СБ РФ характеризовалась развитием ипотечной программы кредитования, о чём свидетельствует увеличение удельного веса ипотечного кредита (табл. 8, рис. 16).

#### 8. Динамика ипотечных кредитов, предоставленных Тамбовским ОСБ № 8594 СБ РФ физическим лицам за 2008 – 2013 гг.

Годы	2013	2012	2011	2010	2009
В том числе ипотечных кредитов, млн. р.	2726	1625	1243	547	387

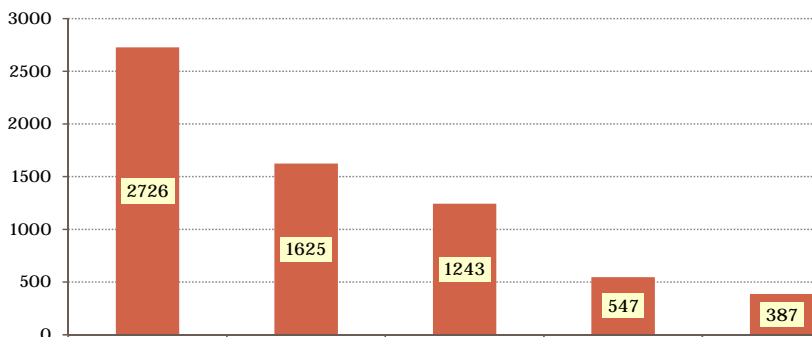


Рис. 16. Динамика ипотечных кредитов, выданных Тамбовским ОСБ № 8594 СБ РФ



По данным табл. 8 можно сделать вывод, что сумма ипотечных кредитов, выданных Тамбовским ОСБ № 8594 СБ РФ за последние пять лет (2009 – 2013) выросла с 387 до 2,726 млрд. р. Это говорит, в частности, о трендах расширения базы клиентов банка и повышения спроса населения на кредитные продукты, а также о том, что все последние годы увеличивались доходы физических лиц, что позволяло им использовать банковские кредиты и рассчитываться по ним (табл. 9).

Удельный вес просроченной задолженности по ипотечным кредитам в Тамбовском ОСБ № 8594 СБ РФ сократился в 3,4 раза.

В целом по Тамбовской области основные показатели по ИЖК в последние годы также увеличиваются: это касается и количества выданных ипотечных кредитов, и их общего объема в рублях (табл. 10).

Доля просроченной задолженности в общем объеме задолженности по ИЖК в последние годы колеблется в пределах 1...2%. Такая положительная динамика наблюдается в течение последних трёх лет (рис. 17).

**9. Динамика удельного веса просроченной задолженности по ипотечным кредитам Тамбовским ОСБ № 8594 СБ РФ, предоставленным физическим лицам за 2007 – 2012 гг. (на конец года в % к общей задолженности)**

Показатель	Годы							Изменения за годы					
	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2013	2012	2011	2010	2009	2008
Доля просроченных ипотечных кредитов, предоставленных банком физическим лицам	1,5	2	3,5	6	8	11,5	12	0,5	-1,5	-2,5	-2	-3,5	-0,5

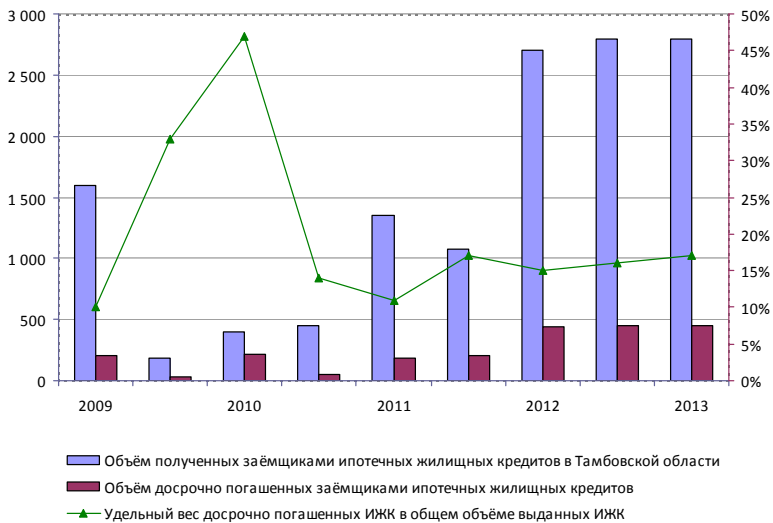
**10. Ипотечные жилищные кредиты в рублях по  
Тамбовской области за период с 2009 – 2013 г. по данным ЦБ РФ**

Годы	Ипотечные жилищные кредиты		Средняя процентная ставка, %	Средневзвешенный срок кредитования, мес.
	Количество, шт.	Сумма, млн. р.		
2009	344	351,7	15,1	215,2
2010	1142	1282	13,8	210,3
2011	2425	2670	12,2	181,3
2012	3552	4276	12,6	184,8
2013	4703	6357	12,6	178,4

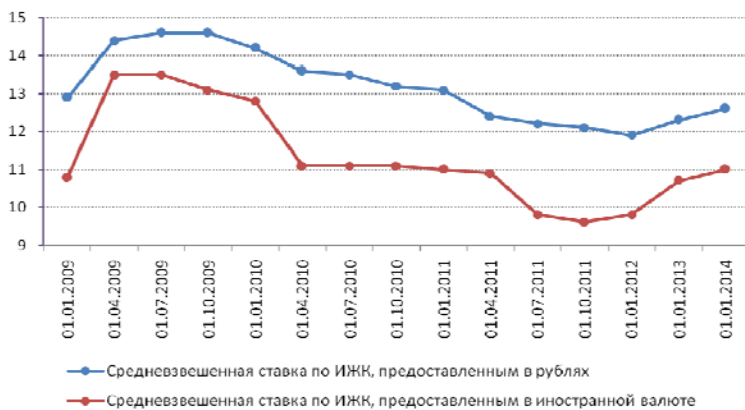


**Рис. 17. Задолженность по ИЖК в Тамбовской области**

В Тамбовской области по данным на 01.01.2012 объём досрочно погашенных заёмщиками ипотечных жилищных кредитов составил 393 млн. р., или 14,5% от общего объёма предоставленных ИЖК. Для сравнения в 2011 г. это значение составило 144 млн. р., или 10,9% от общего объёма предоставленных ИЖК.



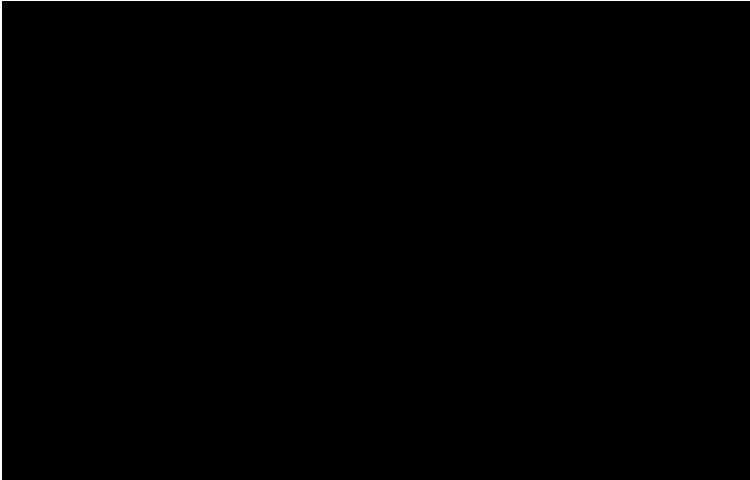
**Рис. 18. Динамика досрочно погашенных ипотечных жилищных кредитов**



**Рис. 19. Динамика средневзвешенной процентной ставки, %**

Динамика удельного веса досрочно погашенных ИЖК, в общем объеме предоставленных ИЖК в течение 2009 – 2012 гг., показан на рис. 18.

Основные параметры выдачи ИЖК изменялись, что объяснялось уменьшением средневзвешенных процентных ставок и ростом средневзвешенных сроков выдаваемых кредитов (рис. 19).



**Рис. 20. Объёмы построенного жилья в городах Черноземья за первое полугодие 2013 г.**

Наблюдаемая существенная дифференциация средневзвешенных процентных ставок по ипотечному жилищному кредитованию зависит от:

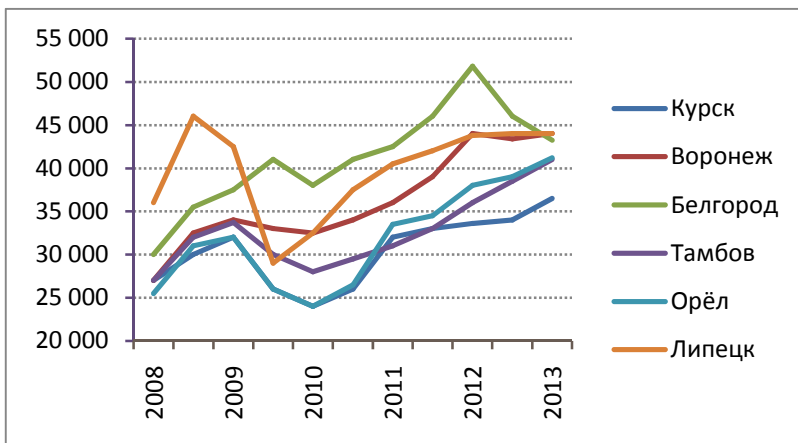
- региона нахождения заёмщика;
- процентной политики самих кредитных организаций.

Рассмотрим рис. 20, на котором представлены объёмы построенного жилья в городах Черноземья за первое полугодие 2013 г.

В 2013 г. в Тамбовской области за счёт всех источников финансирования построено 700 тыс. м<sup>2</sup> жилья, что позволило увеличить рост уровня обеспеченности жильём до 25,2 м<sup>2</sup> на человека. Это очень хороший показатель. Особое внимание сегодня уделяется строительству жилья эконом-класса. Его доля в общем объёме увеличилась до 50%.

Для сравнения, в 2012 г. введено 635,7 тыс. м<sup>2</sup> жилья. В 2011 г. введено 403,1 тыс. м<sup>2</sup> жилья. В 2010 г. введено 371 тыс. м<sup>2</sup> жилья.

Если судить в целом, объёмы строительства жилья в Черноземье сократились по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года. Конечно, не стоит думать, что приведённые данные характеризуют сегодняшний и завтрашний рынок жилья. Этот график – лишь отражение того, каким рынок жилья был год–два назад. В большинстве случаев, именно тогда строительные компании разработали и приступили к строительству тех домов, которые вводятся в эксплуатацию сегодня. В то время, в 2007–2008 гг., огромная покупательская активность сметала всё с рынка жилья, а сегодня давно купленные на бумаге квартиры становятся воплощёнными в жизнь.



**Рис. 21. Цены на квартиры в новостройках городов Черноземья**

На рисунке 21 отражены колебания цен на квартиры в новостройках городов Черноземья: Воронежа, Белгорода, Курска, Орла, Липецка и Тамбова.

Исходя из графика, можно сказать, что в конце 2008 г. цены на квартиры в новостройках в Тамбове возросли.

Далее, в течение 2009 г. практически во всех городах цены на квартиры падали. В первом полугодии 2009 г. было отмечено довольно резкое снижение цен на недвижимость, во втором полугодии – более плавное.

К началу 2010 г. средние цены на квартиры в новостройках Тамбова составили 29 000, Белгороде – 38 000, Липецке – 33 000, Воронеже – 32 100, Курске – 26 900, Орле – 26 800 р./м<sup>2</sup>.

В течение 2011 г. цены медленно росли и за год составили 34 000 р./ м<sup>2</sup>. В 2012 г. стоимость квадратного метра составила в Тамбове 36 000, Белгороде – 51 800, Воронеже – 44 000, Липецке – 43 800, Орле – 38 000, Курске – 33 600 р./м<sup>2</sup>.

В 2013 г. стоимость 1 м<sup>2</sup> составила в Тамбовском регионе на вторичном рынке 41 241 р. Дороже всего обойдётся квартира в Белгородской области. Там за 1 м<sup>2</sup> «вторички» придётся выложить в среднем почти 55 000 р.

Что касается новостроек, то в Белгородской области за «квадрат» просят порядка 43 253 р. В Воронежской и Липецкой областях стоимость жилья нового и не очень примерно одинакова – в среднем

44 000 и 48 000 р. соответственно. У нас цена на жильё в только отстроенном доме также приближается к «вторичке».

В нашей области стоимость жилья начиная с марта 2013 г. выросла на 1209 р. за «квадрат». При этом в столице Черноземья – Воронеже – цены подскочили лишь на 209 р., в Липецкой области – на 1416. Самый значительный рост наблюдается опять же на Белгородщине – за семь месяцев цена 1 м<sup>2</sup> жилья увеличилась на 5743 р.

Зато стоимость жилья эконом-класса снижается. В основном оно строится для малообеспеченных тамбовчан. В начале 2013 г. «квадрат» обошелся в 25 500 р. Но уже в сентябре депутаты областной Думы в ряде законодательных инициатив сократили среднюю стоимость квадратного метра такого жилья на 20%. Это позволяет экономить около 5000 на каждом «квадрате».

Отсюда следуют основные факторы, препятствующие развитию ипотечного жилищного кредитования в Тамбовской области на жильё, недвижимость растёт более быстрыми темпами, чем доходы населения.

Что касается непосредственно строительных организаций Тамбовской области, они не заинтересованы в продаже жилья по ипотечной схеме, потому как сделки подобного рода требуют прозрачности, и кроме всего прочего, процедура оформления ипотеки требует много времени.

Более активному предложению на жилищном рынке Тамбова препятствуют существующие административные барьеры при получении разрешительных документов на строительство, заключений государственной экспертизы на проектную документацию, технических условий на подключение объектов к инженерным коммуникациям и разрешений на ввод готовых объектов в эксплуатацию.

Не стоит оставлять без внимания и психологический фактор, заключающийся в том, что достаточно большая группа граждан не готова участвовать в ипотеке, так как не имеет привычки постоянно жить в долг. Существенная часть населения выбирает длительный процесс накопления денег на покупку недвижимости, существуя в это время в плохих жилищных условиях, вместо житья в достаточно хороших условиях с одновременными выплатами обязательств по ипотечным кредитам.

Все обозначенные проблемы на территории отдельно взятого региона решить практически невозможно, но всё же необходима разработка совместной программы, где каждый из участников ипотечного рынка (строители, банки, страховые компании, риэлторы) предложит возможные способы развития ипотеки в Тамбовской области. Таким образом, создана подпрограмма «Развитие ипотечного жилищного кредитования» к областной целевой программе «Стимулирование развития жилищного строительства в Тамбовской области на 2011 – 2015 годы».

Перейдём к рассмотрению ипотечных программ, предоставляемых Сбербанком и, в частности, Тамбовским ОСБ № 8594 СБ РФ.

Благодаря значительному повышению конкуренции между банками по ИЖК, жилищные кредиты становятся всё более доступными и гибкими для физических лиц. Принимая во внимание объективные факторы, даже отличающийся постоянством политики Сбербанк с 2011 г. существенно исправил программы ипотечного жилищного кредитования и в следующем году клиентам были предложены три базовых и пять специальных программ.

В ОСБ № 8594 СБ РФ теперь оформляются ипотечные кредиты следующих видов:

- кредиты на приобретение готового жилья;
- кредиты на приобретение строящегося жилья;
- кредиты на строительство жилого дома;
- ипотека с государственной поддержкой;
- рефинансирование жилищных кредитов других банков;
- кредиты на приобретение загородной недвижимости (за исключением жилого дома);
- кредиты на приобретение или строительство гаража или машино-места;
- ипотека плюс материнский капитал.

Объектами кредитования признаются находящиеся на территории Российской Федерации объекты как построенной недвижимости, так и ещё незавершенного строительства:

- квартира, жилой дом;
- часть квартиры или жилого дома, состоящая из одной или нескольких изолированных комнат;
- земельные участки;
- садовый дом, дача;
- гаражи;
- другие строения потребительского назначения.

Жилищные кредиты могут предоставляться на строительство или покупку одного или нескольких однородных объектов (квартиры, дачи и т.д.) или взаимосвязанных (дома с земельными участками).

В Тамбовской области возводилось жильё для ветеранов Великой Отечественной войны, детей-сирот, молодых семей, военных и других отдельных категорий граждан.

Вместе с тем, по замечанию главы администрации области, в строительстве слабо используются индустриальные технологии, современные материалы, высока доля ручного труда, особенно при отделочных работах. Прямым следствием такого подхода является низкое

качество и мобильность строительства, его высокая трудоёмкость. Всё это сдерживает развитие индустриального строительства на всей территории области.

Статистические данные свидетельствуют о возрастающей популярности ипотечных кредитов у клиентов Сбербанка России и в частности Тамбовского филиала Сбербанка, несмотря на очевидные проблемы в сфере ипотечного кредитования. В связи с этим банк постоянно развивает ипотечное кредитное направление, делая его более доступным для многих. Ипотека в Сбербанке возможна по самым различным программам.

Проанализировав всё вышеизложенное, мне удалось выявить следующие положительные факторы, объясняющие высокую популярность жилищных программ Сбербанка России у населения:

1) прозрачность условий кредитования. Все платы, взимаемые Тамбовским Отделением Сбербанка России, чётко обоснованы и объяснены заёмщикам. К ним относятся: единовременный тариф за ведение ссудного счета, подлежащий оплате при получении кредита и размер которого на сегодняшний день составляет 2% от суммы кредита, но не превышающий 15 тыс. р.; плата за процесс рассмотрения кредитной заявки (около 300 р.), уплачиваемая клиентом однократно при получении кредита. В последующем, заёмщики выплачивают только проценты по кредиту.

Если необходимо страхование предоставленного залога, данное страхование может осуществляться любыми страховыми компаниями, выбранным по итогам специального тендера, проводимого Сбербанком, согласно действующим в этих организациях тарифам;

2) отсутствие ограничений по досрочному погашению кредитов. В случае возникновения у заёмщика возможности досрочной расплаты по ИЖК – банк идёт клиенту навстречу, не беря с него никаких дополнительных штрафов и плат. В Сбербанке проценты по кредитам для населения начисляются на фактический остаток задолженности, соответственно, чем быстрее заёмщик выплачивает кредит, тем меньшую сумму процентов к оплате он имеет;

3) в отличие от других банков, предоставляющих кредиты на недвижимость только после того, как право собственности на покупаемый объект переходит к заёмщику, в Сбербанке клиент может сначала получить кредит (по выбору: наличными деньгами или перечислением на открытый в Сбербанке счёт), а затем в определённые кредитным договором сроки (обычно это – от шести месяцев до трёх лет с даты получения кредита), предоставляет отчёт о целевом использовании кредита.



Губернатор Олег Бетин в своём отчёте за 2012 г. выделил строительный комплекс, назвав его значимым для экономики развития Тамбовской области. Объём работ в этой отрасли вырос на 13,5% и составил 24,2 млрд. р. Введено 635,7 тыс. м<sup>2</sup> жилья, из них 70% – индивидуального, побив рекорд 23-летней давности и превысив показатели благополучного 1989 г. на 133 тыс. м<sup>2</sup>.

Количество выданных ипотечных кредитов за год увеличилось более чем в полтора раза и превысило 4 млрд. р. В расчёте на душу населения введено почти 0,6 м<sup>2</sup> жилья, что значительно выше аналогичного среднероссийского показателя. Для сравнения в Белгородской области, которая является лидером в жилищном строительстве среди регионов страны, было введено 0,8 м<sup>2</sup>.

Проблема обеспеченности населения Тамбовской области жильём продолжает оставаться актуальной для десятков тысяч семей, особенно для молодых. Собственное жильё – это залог уверенности в завтрашнем дне и место, где будут расти дети. От доступности и комфортности жилья напрямую зависит решение демографических проблем Тамбовской области.

Одной из главных возможностей купить жильё является ипотечное кредитование. Однако в Тамбовской области ситуация с ипотекой очень сложная. Безусловно, рост в полтора раза радует глаз и хорошо ложится в канву отчёта, выдержанного в стиле «головокружения от успехов».

Но как развивается ипотечное кредитование в соседних с Тамбовской областью регионах? Если сравнить объём рынка ипотечного кредитования Тамбовской области и соседних областей, то получится, что от успехов тамбовской ипотеки не останется и следа. В Тамбовской области ситуация с ипотечным кредитованием населения продолжает оставаться напряжённой. По объёму рынка ипотечного кредитования среди регионов России Тамбовская область занимает только 61 место. По официальным данным Центробанка России на 01.01.2014 в ЦФО со значительным отрывом лидирует Воронежская область, в которой в 2013 г. было выдано более 17 млрд. р. ипотечных кредитов. Остальные регионы заметно отстают, так в Тульской, Калужской и Тверской областях выдано около 11...12 млрд. р., в Ярославской и Рязанской областях выдано от 9 до 10 млрд. р. Группа отстающих субъектов представлена Костромской областью – всего 4,8 млрд. р., Орловщиной – 5,4 и Тамбовским регионом – 6,4 млрд. р. В соседней Липецкой области этот показатель составляет 7,5 млрд. р.

Таким образом, в Тамбовской области в 2013 г. выдано в 2,7 раза меньше ипотечных кредитов, чем в Воронежской области и в 1,5 раза меньше, чем в Белгородской области. Среди анализируемых регионов

ипотечное кредитование развивается хуже только в Костромской и Орловской областях. По такому важному показателю как размер процентной ставки по ипотечным кредитам, который в 2013 г. составил 12,6%, Тамбовская область сравнялась с большинством других регионов ЦФО. Хотя ещё в 2012 г. при таком же показателе ставки в 12,6%, Тамбовщина была лидером в списке по самым дорогим ипотечным кредитам в своём Федеральном округе. Тем не менее, при среднемесячной зарплате около 19 000 р. (по данным за 2013 г.) ипотечные кредиты всё равно остаются труднодоступными для большинства трудоспособного населения области.

Всего в настоящее время в регионе реализуется около 80 инвестиционных проектов, в том числе совместно с Фондом развития жилищного строительства. Меньше чем за год регион при содействии фонда передал под жилищное строительство более 400 га земли. Одним из крупнейших объектов строительства станет проект «Новый Тамбов», предполагающий расширение границ областного центра практически вдвое.

Воспользуемся ипотечным калькулятором Сбербанка России и посмотрим, как много приходится переплачивать клиентам Сбербанка.

Сроки ипотечного кредитования до 30 лет многим потенциальным клиентам кажутся выгодными. Но на практике ежемесячный платёж при сроке кредита на 20 и 30 лет отличается мало, а платить приходится на 10 лет больше. Это связано с тем, что при столь длительных сроках ипотеки (20 лет) первые годы заёмщик в основном оплачивает лишь проценты, а основной долг практически не уменьшается. При увеличении срока ипотеки до 25 и более лет увеличивается и этот первоначальный период «неуменьшаемого» долга. Эти расчёты также подтверждает кредитный калькулятор Сбербанка.

В качестве примера: кредит на 2 млн. р., аннуитетный платёж, первоначальный взнос 400 тыс. р. (20%). При сроке кредитования в 20 лет ипотечный калькулятор Сбербанка рассчитывает ежемесячный платёж в 19 030 р. При увеличении срока до 25 лет ежемесячный платёж уменьшается незначительно – до 18 650 р. Но зато переплата по кредиту вырастает чудовищно: с 2,9 до 3,9 млн. р. При средней зарплате в Тамбовской области 19 тыс. р. в месяц, осуществлять такие платежи фактически нереально, соответственно жители Тамбовщины практически не могут позволить себе ипотеку.

Вместе с тем у региона весьма амбициозные планы. За период 2014 – 2016 гг. ожидается построить 2,12 млн. м<sup>2</sup> жилья на территории области, в том числе 710 тыс. м<sup>2</sup> – в 2014 г., 730 тыс. м<sup>2</sup> – в 2015 г. и 760 тыс. м<sup>2</sup> – в 2016 г., что позволит увеличить рост уровня обеспеченности общей площадью жилых помещений с 25,2 до 26,3 м<sup>2</sup> в расчёте на одного жителя.

А до 2020 г. планируется построить в общей сложности порядка 6 млн. м<sup>2</sup> жилья, 2/3 из которого придется на долю малоэтажного жилья. В настоящее время принята государственная программа «Обеспечение доступным и комфортным жильём и коммунальными услугами граждан Тамбовской области на 2014 – 2020 годы», которая предусматривает комплексное освоение и развитие территорий, развитие предприятий стройиндустрии. Кроме того, в её рамках будет ликвидировано свыше 37 тыс. м<sup>2</sup> ветхого жилья, более 3 тыс. граждан из аварийного жилья получают новые и благоустроенные квартиры

### **2.3. АНАЛИЗ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В ТАМБОВСКОМ ФИЛИАЛЕ ОСБ № 8594. ПРОГРАММЫ ИПОТЕЧНЫХ КРЕДИТОВ, ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫХ СБЕРБАНКОМ**

Ипотечное кредитование в Российской Федерации – один из наиболее востребованных кредитных инструментов и эффективный способ привлечения инвестиций в жилищную сферу. Оно даёт возможность согласовать интересы разных сторон: населения – в улучшении собственного жилищного положения, банков – в прибыльном и эффективном функционировании, строительного комплекса – в достаточной и постоянной загрузке производственных мощностей, государства – в устойчивом росте экономических показателей. Осуществляемые в жилищной отрасли реформы обеспечивают поворот к рыночным финансовым механизмам при соблюдении обеспечения социальных гарантий, в частности, в области жилищных прав.

Чтобы повысить доступность жилья для граждан, необходимо обеспечить условия для последующего развития процесса ИЖК и других методов повышения платёжеспособного спроса, системы рефинансирования ипотечных кредитов, развивать дополнительные формы кредитования, заложенные в Стратегии развития ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации до 2030 г., утверждённой распоряжением Правительства Российской Федерации от 19.07.2010 № 1201-р.

Рассмотрим ипотечные программы, предоставляемые Сбербанком и, в частности, Тамбовским ОСБ № 8594 СБ РФ.

На сегодня банк предлагает ряд программ для приобретения жилья: «Кредит на недвижимость», «Ипотечный кредит», «Ипотечный +», «Ипотечный стандарт» и ипотечная программа «Молодая семья». Остановимся более подробно на преимуществах данных ипотечных программ. Программы кредитования под поручительства физических или юридических лиц, залог ценных бумаг или мерных слитков драго-

ценных металлов, за исключением залога кредитуемого объекта недвижимости – по данной программе возможно приобрести жильё на первичном и на вторичном рынках недвижимости.

Кредит предоставляется не только на покупку или строительство квартиры или жилого дома, но также на приобретение других объектов недвижимости, таких как: отдельная часть квартиры или жилого дома, состоящая из одной или нескольких изолированных комнат, земельный участок, дача, садовый дом, гараж, другие строения потребительского назначения, незавершённые строительством вышеуказанные объекты (кроме земельного участка). Также кредит может быть предоставлен на покупку или строительство нескольких объектов недвижимости, если данные объекты считаются однородными (несколько квартир, несколько гаражей) или взаимосвязанными (дом с земельным участком).

Кредиты предоставляются на срок до 30 лет. Большой срок кредитования позволяет:

1) получить кредит в большем объёме, чем при кредитовании на меньший срок, что даёт клиенту возможность приобрести более комфортное или более престижное жильё;

2) снижается размер ежемесячных платежей по кредиту, что позволит клиенту осуществить ежемесячные выплаты по кредиту без ущерба для семейного бюджета;

3) фактические расходы на выплату процентов в течение длительного времени несколько снижаются из-за процесса инфляции, в результате которой кредит обойдется заёмщику дешевле.

При этом возможно досрочное погашение кредита, без каких-либо штрафных санкций со стороны Банка. В кредит можно получить сумму, почти равную полной стоимости жилья – до 90% стоимости. Это даёт клиентам Банка возможность купить жильё или какой-либо другой объект недвижимости даже при отсутствии собственных больших денежных накоплений, делая процесс приобретения жилья более доступным.

В случае если у клиента вообще нет собственных средств для оплаты стоимости жилья, недостающую сумму банк готов предоставить ему в кредит (с оформлением отдельного нецелевого кредита).

Максимальный размер кредита на жильё рассчитывается исходя из суммарной платёжеспособности обоих супругов (если квартиру приобретает семья), в расчёт общей величины доходов заёмщика могут включаться не только доход от основного места работы, но и дополнительный официальный доход от деятельности, разрешённой законодательством. Это даёт клиентам Тамбовского ОСБ № 8594 СБ РФ возможность получить кредит в большем объёме и, следовательно, приобрести более комфортное жильё. Невысокая процентная ставка,

ниже, чем во многих коммерческих банках, позволяет клиентам получить более «дешёвый» кредит. Использование метода дифференцированных платежей при расчёте сумм ежемесячных платежей предполагает, что каждый процент начисляется на остаток основного долга, т.е. размер выплат по процентам ощутимо уменьшается по мере погашения основного долга. В итоге кредит обходится заёмщику значительно дешевле, чем при использовании аннуитетных платежей, применяемых в большинстве коммерческих банков. Тамбовский ОСБ № 8594 СБ РФ также предоставляет возможности по получению отсрочки при погашении основного долга по кредиту с последующим увеличением срока кредитования при приобретении недвижимости на этапе строительства. Данная отсрочка даётся на период строительства, однако, не более чем на 2 года от даты заключения кредитного договора. Это даёт клиентам Сбербанка возможность не платить большие суммы по кредиту в период незаконченного строительства жилья.

Сбербанк выдаёт различные кредиты, но здесь мы будем говорить лишь о тех, которые выдаются под залог недвижимости. Кредитные программы Сбербанка отличаются по назначению предоставляемого кредита, способам обеспечения кредита и по процентным ставкам.

На сегодня в Сбербанке есть три базовых программы.

1. Приобретение готового жилья – выдаётся кредит на покупку готового жилья под залог кредитуемого или другого жилого помещения. Первоначальный взнос в этом случае составляет от 10%, максимальный срок договора – 30 лет.

2. Приобретение строящегося жилья – предоставляется кредит на инвестирование в строительство недвижимости под залог кредитуемого или другого жилого помещения. Условия те же – первоначальный взнос от 10%, максимальный срок 30 лет.

3. Строительство жилого дома – выдача кредита на строительство жилого дома под залог кредитуемого жилого дома или другого жилого помещения. Первоначальный взнос здесь – от 15%, максимальный срок – 30 лет.

Также существуют пять специальных программ.

1. Ипотека с государственной поддержкой – кредитование приобретения строящегося или уже построенного жилого помещения юридического лица под залог кредитуемого или другого жилого помещения.

Первоначальный взнос:

- от 20%;
- от 0% в случае оформления в залог иного жилого помещения.

Максимальный срок – 30 лет.

2. Рефинансирование жилищных кредитов – предоставляется на погашение кредита, полученного в другом банке на приобретение или строительство жилого помещения (квартиры или жилого дома), расположенного на территории России. На жилое помещение должно быть получено свидетельство о праве собственности.

Первоначальный взнос – от 0%.

Максимальный срок 30 лет.

3. Загородная недвижимость – кредит на:

– приобретение и/или строительство дачи, других строений потребительского назначения, незавершенных строительством вышеуказанных объектов, незавершенного строительством жилого дома;

– приобретение земельного участка.

Первоначальный взнос – от 15%.

Максимальный срок – 30 лет.

4. Гараж – выдача кредита на покупку или строительство гаража или машино-места под различное обеспечение, одобренное банком.

Первоначальный взнос – от 10%.

Максимальный срок – 30 лет.

5. Ипотека плюс материнский капитал – первоначальный ипотечный взнос подтверждается средствами материнского капитала с соответствующим увеличением размера предоставляемого кредита.

Первоначальный взнос – от 10%.

Максимальный срок – 30 лет.

Основные требования к заёмщикам жилищного кредита: чтобы получить жилищный кредит Сбербанка России, клиент должен соответствовать некоторым стандартизированным требованиям банка:

- быть в возрасте от 21 до 75 лет (в момент погашения);
- быть Гражданином Российской Федерации;
- иметь стаж работы на текущем месте работы не менее шести месяцев, и общий стаж – не менее одного года (за последние пять лет), а для клиентов, получающих заработную плату на счёт, открытый в ОАО «Сбербанк России», последнее требование не распространяется;
- иметь прописку или временную регистрацию на территории получения кредита Сбербанка России, т.е. по месту регистрации заёмщика или одного из созаёмщиков, по месту нахождения кредитуемого Объекта недвижимости, а если вы работаете на предприятии, аккредитованном или обслуживаемом Банком в рамках «Зарплатного проекта», то и по месту нахождения компании-работодателя;
- иметь хорошую кредитную историю в Сбербанке или в любом другом банке России;
- быть платёжеспособным для обслуживания запрашиваемой суммы кредита, для чего представляются справки о среднем ежемесячном

доходе за последние шесть месяцев по форме 2-НДФЛ или по форме банка, налоговая декларация и другие документы;

– можно привлекать созаёмщиков, которыми могут выступать физические лица в количестве не более трёх человек, и доход которых учитывается при расчёте максимального размера кредита;

– супруг(а) титульного созаёмщика является созаёмщиком в обязательном порядке вне зависимости от его(её) платёжеспособности и возраста.

Основные условия получения жилищного кредита в Сбербанке: с начала 2012 г. по жилищным кредитам в Сбербанке действуют следующие условия:

– сроки оформления кредитов – до 30 лет;  
– минимальная сумма кредита – 300 000 р. (10 000 долларов США или 7000 евро);

– максимальная сумма кредита по базовым программам – не более 85% договорной или оценочной стоимости (берётся меньшая);

– в залог принимается кредитуемое или иное жилое помещение. По усмотрению Сбербанка принимаются и другие виды обеспечения;

– величина процентной ставки по жилищным и ипотечным кредитам зависит от следующих факторов:

- величины первоначального взноса. Чем больше взнос, тем ниже ставка;

- срока, на который оформляется кредит;
- места работы заёмщика. Учитывается наличие «зарплатного» проекта или аккредитации предприятия, на котором работает заёмщик.

В таблицах 11 и 12 приведена аналитическая информация, которая позволяет сопоставить условия предоставления ипотечных программ.

Базовые границы процентных ставок по жилищным кредитам Сбербанка, которые действовали в 2013 г., описаны в табл. 13.

## 11. Базовые программы

Программа кредитования	Краткое описание	Первоначальный взнос	Ставка в рублях, %	Ставка в валюте, %	Срок кредита
Приобретение готового жилья	Кредит на приобретение готового жилья под залог кредитуемого или иного жилого помещения	от 10%	9,5...14%	8,8...12,1%	до 30 лет

Продолжение табл. 11

Программа кредитования	Краткое описание	Первоначальный взнос	Ставка в рублях, %	Ставка в валюте, %	Срок кредита
Приобретение строящегося жилья	Кредит на инвестирование строительства жилья под залог кредитуемого или иного жилого помещения	от 10%	9,5...14%	8,8...12,1%	до 30 лет
Строительство жилого дома	Кредит на строительство жилого дома под залог кредитуемого жилого дома или иного жилого помещения	от 15%	11,7...14,75%	9,1...12,1%	до 30 лет

## 12. Специальные программы

Программа кредитования	Краткое описание	Первоначальный взнос	Ставка в рублях, %	Ставка в валюте, %	Срок кредита
Ипотека с государственной поддержкой	Кредит на приобретение строящегося или построенного жилого помещения у юридического лица под залог кредитуемого или иного жилого помещения	От 20%. От 0% в случае оформления в залог иного жилого помещения	10,5...11%	Не предоставляется	до 30 лет
Рефинансирование жилищных кредитов	Кредит на погашение кредита, полученного в другом банке на приобретение или строительство квартиры или жилого дома	0%	11,7...13,5%	Не предоставляется	до 30 лет



Продолжение табл. 12

Программа кредитования	Краткое описание	Первоначальный взнос	Ставка в рублях, %	Ставка в валюте, %	Срок кредита
Загородная недвижимость	Кредит на приобретение загородной недвижимости (за исключением жилого дома) под различное обеспечение, одобренное Банком	от 15%	11,05... 14%	9,1... 12,1%	до 30 лет
Гараж	Кредит на приобретение или строительство гаража или машино-места под различное обеспечение, одобренное Банком.	от 10%	10,05... 14,75%	8,8... 12,1%	до 30 лет
Ипотека плюс материнский капитал	Первоначальный взнос может быть подтвержден средствами материнского капитала с соответствующим увеличением размера предоставляемого кредита.	от 10%	9,5...14%	8,8... 12,1%	до 30 лет

**13. Базовые границы процентных ставок по жилищным кредитам Сбербанка, действовавшие в 2013 г.**

Программа кредитования физических лиц	Процентная ставка	
	в рублях, %	в долларах США и евро, %
Приобретение готового жилья	13,0...14,0	11,0...12,0
Приобретение строящегося жилья	13,0...14,0	11,0...12,0
Строительство жилого дома	13,5...14,0	11,5...12,5

Продолжение табл. 13

Программа кредитования физических лиц	Процентная ставка	
	в рублях, %	в долларах США и евро, %
Загородная недвижимость (за исключением жилого дома)	13,0...14,0	11,0...12,0
Гараж (приобретение или строительство гаража или машино-места)	13,5...14,0	11,5...12,5
Ипотека с государственной поддержкой	11	Не предоставляется
Рефинансирование жилищных кредитов (на погашение кредита, полученного в другом банке)	13,25...13,75	Не предоставляется
Ипотека плюс материнский капитал	13,0...14,0	11,0...12,0

Для отдельных категорий заёмщиков базовые ставки могут увеличиться по следующим причинам:

- для объектов, построенных без участия кредитных средств Сбербанка, надбавка для клиентов, не получающих заработную плату в Сбербанке – 0,5...1,0%;
- на период до регистрации ипотеки действуют процентные ставки, увеличенные на 1%;
- надбавка для клиентов, не получающих заработную плату в Сбербанке, составляет 1%;
- 0,5% – для физических лиц – работников предприятий, прошедших аккредитацию.

Проанализируем программы «Приобретение готового жилья» и «Приобретение строящегося жилья». Условия кредитования по ним фактически аналогичны и представлены в табл. 14.

Воспользуемся ипотечным калькулятором Сбербанка России и посмотрим, как много приходится переплачивать клиентам Сбербанка.

Пример расчёта выплат по ипотечному кредиту по двум вышеприведенным программам представлен в табл. 15.

**14. Условия кредитования по программам  
«Приобретение готового жилья» и  
«Приобретение строящегося жилья»**

Валюта кредита	Рубли РФ / Доллары США / Евро	
Сумма кредита	Минимальная: 300 000 р. (10 000 долларов США или 7000 евро)	Максимальная не должна превышать меньшую из величин: 85% договорной стоимости кредитуемого жилого помещения; 85% оценочной стоимости кредитуемого или иного оформляемого в залог жилого помещения
Срок кредита	До 30 лет	
Комиссия за выдачу кредита	Отсутствует	
Обеспечение по кредиту	<p>Залог кредитуемого или иного жилого помещения.</p> <p>На период до оформления в залог кредитуемого жилого помещения необходимо предоставление иных форм обеспечения, при этом оформление залога имущества на данный срок не обязательно.</p> <p>В случае оформления в обеспечение по кредиту залога жилого дома/его части(доли) требуется одновременное оформление залога земельного участка или залога права аренды на земельный участок, на котором находится данный дом.</p> <p>Подробное описание принимаемого банком обеспечения приведено в разделе «Важно»</p>	
Страхование	Обязательное страхование передаваемого в залог имущества (за исключением земельного участка) от рисков утраты/гибели, повреждения в пользу Банка на весь срок действия кредитного договора	

**15. Пример расчёта выплат по ипотечному кредиту по программам  
«Приобретение готового жилья» и  
«Приобретение строящегося жилья»**

Сумма кредита:	745 523,84 р.	Ставка	14,75%	
Срок:	72 месяца	Сумма переплаты:	382 217,25 р.	
Дата начала выплат:	03.2012	Максимальный ежемесячный платеж	15 663,07 р.	
Месяц	Платёж по основному долгу	Платёж по процентам	Остаток основного долга	Итого
03.2012	6499,34	9163,73	739 024,50	15 663,07
04.2012	6579,23	9083,84	732 445,27	15 663,07
05.2012	6660,10	9002,97	725 785,17	15 663,07
06.2012	6741,96	8921,11	719 043,21	15 663,07
07.2012	6824,83	8838,24	712 218,38	15 663,07
08.2012	6908,72	8754,35	705 309,66	15 663,07
09.2012	6993,64	8669,43	698 316,02	15 663,07
10.2012	7079,60	8583,47	691 236,42	15 663,07
11.2012	7166,62	8496,45	684 069,80	15 663,07
12.2012	7254,71	8408,36	676 815,09	15 663,07
01.2013	7343,88	8319,19	669 471,21	15 663,07
02.2013	7434,15	8228,92	662 037,06	15 663,07
03.2013	7525,53	8137,54	654 511,53	15 663,07
04.2013	7618,03	8045,04	646 893,50	15 663,07

Продолжение табл. 15

Месяц	Платёж по основному долгу	Платёж по процентам	Остаток основного долга	Итого
05.2013	7711,67	7951,40	639 181,83	15 663,07
06.2013	7806,46	7856,61	631 375,37	15 663,07
07.2013	7902,41	7760,66	623 472,96	15 663,07
08.2013	7999,55	7663,52	615 473,41	15 663,07
09.2013	8097,88	7565,19	607 375,53	15 663,07
10.2013	8197,41	7465,66	599 178,12	15 663,07
11.2013	8298,17	7364,90	590 879,95	15 663,07
12.2013	8400,17	7262,90	582 479,78	15 663,07
01.2014	8503,42	7159,65	573 976,36	15 663,07
02.2014	8607,94	7055,13	565 368,42	15 663,07
03.2014	8713,75	6949,32	556 654,67	15 663,07
04.2014	8820,86	6842,21	547 833,81	15 663,07
05.2014	8929,28	6733,79	538 904,53	15 663,07
06.2014	9039,04	6624,03	529 865,49	15 663,07
07.2014	9150,14	6512,93	520 715,35	15 663,07
08.2014	9262,61	6400,46	511 452,74	15 663,07
09.2014	9376,46	6286,61	502 076,28	15 663,07
10.2014	9491,72	6171,35	492 584,56	15 663,07
11.2014	9608,39	6054,68	482 976,17	15 663,07
12.2014	9726,49	5936,58	473 249,68	15 663,07

Продолжение табл. 15

Месяц	Платёж по основному долгу	Платёж по процентам	Остаток основного долга	Итого
01.2015	9846,04	5817,03	463 403,64	15 663,07
02.2015	9967,07	5696,00	453 436,57	15 663,07
03.2015	10 089,58	5573,49	443 346,99	15 663,07
04.2015	10 213,60	5449,47	433 133,39	15 663,07
05.2015	10 339,14	5323,93	422 794,25	15 663,07
06.2015	10 466,22	5196,85	412 328,03	15 663,07
07.2015	10 594,87	5068,20	401 733,16	15 663,07
08.2015	10 725,10	4937,97	391 008,06	15 663,07
09.2015	10 856,93	4806,14	380 151,13	15 663,07
10.2015	10 990,38	4672,69	369 160,75	15 663,07
11.2015	11 125,47	4537,60	358 035,28	15 663,07
12.2015	11 262,22	4400,85	346 773,06	15 663,07
01.2016	11 400,65	4262,42	335 372,41	15 663,07
02.2016	11 540,78	4122,29	323 831,63	15 663,07
03.2016	11 682,64	3980,43	312 148,99	15 663,07
04.2016	11 826,24	3836,83	300 322,75	15 663,07
05.2016	11 971,60	3691,47	288 351,15	15 663,07
06.2016	12 118,75	3544,32	276 232,40	15 663,07
07.2016	12 267,71	3395,36	263 964,69	15 663,07
08.2016	12 418,50	3244,57	251 546,19	15 663,07

Продолжение табл. 15

Месяц	Платёж по основному долгу	Платёж по процентам	Остаток основного долга	Итого
09.2016	12 571,15	3091,92	238 975,04	15 663,07
10.2016	12 725,67	2937,40	226 249,37	15 663,07
11.2016	12 882,09	2780,98	213 367,28	15 663,07
12.2016	13 040,43	2622,64	200 326,85	15 663,07
01.2017	13 200,72	2462,35	187 126,13	15 663,07
02.2017	13 362,98	2300,09	173 763,15	15 663,07
03.2017	13 527,23	2135,84	160 235,92	15 663,07
04.2017	13 693,50	1969,57	146 542,42	15 663,07
05.2017	13 861,82	1801,25	132 680,60	15 663,07
06.2017	14 032,21	1630,86	118 648,39	15 663,07
07.2017	14 204,68	1458,39	104 443,71	15 663,07
08.2017	14 379,28	1283,79	90 064,43	15 663,07
09.2017	14 556,03	1107,04	75 508,40	15 663,07
10.2017	14 734,95	928,12	60 773,45	15 663,07
11.2017	14 916,06	747,01	45 857,39	15 663,07
12.2017	15 099,41	563,66	30 757,98	15 663,07
01.2018	15 285,00	378,07	15 472,98	15 663,07
02.2018	15 472,98	190,14	0,00	15 663,12
Итого:	745 523,84	382 217,25		1 127 741,09

Процентные ставки по ипотечной программе «Готовое жильё» зависят от срока кредитования, валюты кредита, размера первого взноса, а также того, получает ли заёмщик зарплату в Сбербанке или нет. Процентные ставки по кредиту представлены в табл. 16.

*Кредиты в рублях.* Ставки по кредитам в рублях на приобретение объектов недвижимости, построенных без участия кредитных средств Сбербанка, представлены в табл. 17.

**16. Ставки по кредитам в рублях на приобретение объектов недвижимости, построенных с участием кредитных средств Сбербанка**

Срок кредита	Первоначальный взнос	Клиенты, получающие зарплату в Сбербанке России	Клиенты других категорий
до 10 лет	от 10 до 30%	11,05%	12,25%
	от 30 до 50%	10,15%	11,30%
	от 50%	9,50%	10,40%
от 10 до 20 лет	от 10 до 30%	11,25%	12,50%
	от 30 до 50%	10,40%	11,55%
	от 50%	9,60%	10,65%
от 20 до 30 лет	от 10 до 30%	11,50%	12,75%
	от 30 до 50%	10,60%	11,80%
	от 50%	9,80%	10,90%



**17. Ставки по кредитам в рублях на приобретение объектов недвижимости, построенных без участия кредитных средств Сбербанка**

Срок кредита	Первоначальный взнос	Клиенты, получающие зарплату в Сбербанке России	Клиенты других категорий
до 10 лет	от 15* до 30%	12,15%	13,50%
	от 30 до 50%	11,70%	13,00%
	от 50%	11,05%	12,25%
от 10 до 20 лет	от 15* до 30%	12,40%	13,75%
	от 30 до 50%	11,95%	13,25%
	от 50%	11,25%	12,50%
от 20 до 30 лет	от 15* до 30%	12,60%	14,00%
	от 30 до 50%	12,15%	13,50%
	от 50%	11,50%	12,75%

\* В рамках программы «Молодая семья» для молодой семьи с ребёнком (детьми) размер первого взноса может составлять от 10%.

*Кредиты в долларах США.* Ставки по кредитам в долларах США на приобретение объектов недвижимости, построенных с участием кредитных средств Сбербанка, представлены в табл. 18.

Ставки по кредитам в долларах США на приобретение объектов недвижимости, построенных без участия кредитных средств Сбербанка, представлены в табл. 19.

Данная ипотека предоставляется банком для покупки недвижимости (готового жилья) при обеспечении кредита любым жилым помещением. Это может быть как приобретаемое жильё, так и уже находящееся в собственности у заёмщика. Ипотечная программа Сбербанка «Приобретение готового жилья» отличается от других кредитных предложений рядом условий.

**18. Ставки по кредитам в долларах США на приобретение объектов недвижимости, построенных с участием кредитных средств Сбербанка**

Срок кредита	Первоначальный взнос	Клиенты, получающие зарплату в Сбербанке России	Клиенты других категорий
до 10 лет	от 10 до 30%	10,10%	11,20%
	от 30 до 50%	9,45%	10,50%
	от 50%	8,80%	9,80%
от 10 до 20 лет	от 10 до 30%	10,35%	11,50%
	от 30 до 50%	9,70%	10,80%
	от 50%	9,10%	10,10%
от 20 до 30 лет	от 10 до 30%	10,60%	11,80%
	от 30 до 50%	10,00%	11,10%
	от 50%	9,35%	10,40%

**19. Ставки по кредитам в долларах США на приобретение объектов недвижимости, построенных без участия кредитных средств Сбербанка**

Срок кредита	Первоначальный взнос	Клиенты, получающие зарплату в Сбербанке России	Клиенты других категорий
до 10 лет	от 15* до 30%	10,35%	11,50%
	от 30 до 50%	9,70%	10,80%
	от 50%	9,10%	10,10%
от 10 до 20 лет	от 15* до 30%	10,60%	11,80%
	от 30 до 50%	10,00%	11,10%
	от 50%	9,35%	10,40%

Срок кредита	Первоначальный взнос	Клиенты, получающие зарплату в Сбербанке России	Клиенты других категорий
от 20 до 30 лет	от 15* до 30%	10,90%	12,10%
	от 30 до 50%	10,25%	11,40%
	от 50%	9,65%	10,70%

\* В рамках программы «Молодая семья» для молодой семьи с ребенком (детьми) размер первого взноса может составлять от 10%.

Во-первых, по кредиту начисляются только комиссии за просроченные платежи в размере 0,5% от суммы не внесенного заёмщиком платежа. Комиссионные начисления за открытие кредитной линии, за рассмотрение заявления на получение ипотеки, за обслуживание оформленного кредита и другие комиссии отсутствуют.

Во-вторых, кредит имеет достаточно низкие процентные ставки – от 12,25 до 14% годовых. Размер ставки зависит от срока, на который оформляется ипотека, и размера первого взноса, предоставляемого кредитополучателем. Чем больше внесено собственных денежных средств заёмщика и длиннее период, на который взята ссуда, тем меньше процентная ставка по кредиту. Кроме этого, процентные ставки будут выше и на время, пока ипотека не зарегистрирована в пользу банка (на 1,25%). При получении зарплаты через счёт Сбербанка проценты по кредиту несколько меньше – 11,05...12,6% в год. Сотрудники имеют право на проценты 11,65...13,3 в год.

В-третьих, приобретение готового жилья можно осуществлять и на первичном и на вторичном рынках недвижимости. Главное, чтобы банку был предоставлен залог в виде жилого помещения. На тот период, когда кредитуемое жилое помещение, указанное заявителем в качестве обеспечения, ещё не оформлено в залог, обязательно надо предоставить иные формы обеспечения. Имущество в залог на этот срок оформлять не обязательно. Некоторые особенности есть и при предоставлении в залог жилого дома либо какой-либо его доли (части). В этой ситуации одновременно оформляется в залог и тот земельный участок (либо право аренды на него), где располагается указанный дом.

В-четвёртых, имущество, предоставляемое для обеспечения кредита (кроме участка земли), должно быть обязательно застрахованным в пользу Сбербанка от любого риска (гибели, утраты, повреждения).

Страхование производится на весь период действия кредитного договора. Страховать же жизнь и здоровье заёмщика (либо созаёмщиков) не является обязательным требованием.

В-пятых, погашать кредит надо равными (аннуитетными) частями каждый месяц. Можно произвести и досрочное погашение ссуды, при этом дополнительных комиссионных начислений нет. Погашение кредита проходит во время планового платежа, но не раньше даты, являющейся четвёртым платежом. Разрешены и частичные досрочные погашения в размере не менее 15 тыс. р.

В-шестых, возможностью получения по выбору кредитной карты: неперсонализированной карты моментальной выдачи Visa Credit Momentum / MasterCard Credit Momentum с лимитом до 150 000 р. или персонализированной кредитной карты с лимитом до 200 000 р. Данная карта может выдаваться после успешного одобрения и получения ипотечного кредита.

Рассмотрим ещё одну программу «Ипотека с государственной поддержкой» (табл. 20). Необходимо обратить внимание программы «Молодая семья» на ипотеку с государственной поддержкой которая предназначена для покупки жилого помещения (построенного либо только строящегося). В качестве продавца может выступать только юридическое лицо – застройщик, инвестор и т.п. Кредит является ипотекой с обеспечением, которым может стать любое жилое помещение, в том числе кредитуемое. Такая программа «Ипотека с государственной поддержкой» позволяет приобрести жильё так называемого эконом-класса, что сделало жильё более доступным для разных категорий граждан. Работает банк по этому предложению в рамках государственной программы «Социальная ипотека». Участниками её могут стать

## **20. Условия программы «Ипотека с государственной поддержкой» Сбербанка**

Комиссия за выдачу кредита	Отсутствует
Процентная ставка	От 10,5%
Первоначальный взнос	От 0%
Максимальная сумма кредита	8 млн. р. для Москвы 3 млн. р. для регионов
Срок кредита	От 10 до 30 лет
Валюта	Рубли

военнослужащие, молодые семьи, молодёжь и другие категории социально незащищенных граждан.

Отличительными особенностями этой программы являются:

- первоначальный взнос по кредиту делать не обязательно, правда, тогда банку следует предоставить в залог какое-либо другое имущество;

- низкие ставки по кредиту – от 10,5 до 14,75% годовых. Величина конкретной ставки зависит от размера первого взноса и срока кредитования;

- отсутствие комиссионных начислений по кредиту: банк не взимает комиссий за выдачу и обслуживание кредита.

При рассмотрении заявки на выдачу кредита банк учитывает доход не только поручителей и заёмщика, но и совокупный доход всей семьи. Это позволяет значительно повысить шанс получить положительное решение банка.

Отсутствие требования обязательного страхования жизни заёмщика приводит к существенному сокращению расходов гражданина по выплате кредита. Однако страхование залога от рисков гибели, утраты и повреждения производится в любом случае, правда, это требование нареканий со стороны заёмщика не вызывает, поскольку при возникновении непредвиденных обстоятельств все расходы по возмещению ущерба несёт страховая компания.

Получить кредит по ипотеке с государственной поддержкой можно только в рублях. При этом сумма кредита не может превысить, во-первых 8 млн. р. для покупки жилого помещения, которое располагается в Москве либо в Санкт-Петербурге, а во-вторых, 3 млн. р., если покупается жильё, находящееся в любом другом регионе России. Учитывается также стоимость жилого помещения, которое оформляется в залог. Сумма кредита не может превышать 80% от договорной либо оценочной стоимости залога, указанной в заключении эксперта.

Ипотека с государственной поддержкой оформляется на срок от 10 до 30 лет (360 месяцев). Это зависит от возраста заёмщика, который должен быть старше 21 года на момент заключения кредитного договора, а на момент полного выполнения обязательств – не старше 60 лет (для мужчин), женщин – 55 лет. Размер первоначального взноса составляет 20% и выше.

После вынесения решения о выдаче кредита заявитель имеет четыре месяца для сбора необходимого пакета документов. В него входят: заявка на получение кредита; оригиналы и копии паспортов заёмщика, всех членов его семьи и созаёмщиков; справки об их доходах и документы на залог. Также необходимо предоставить банку договор о купле-продаже жилого помещения (дома), уже имеющий государст-

венную регистрацию, страховой полис и акт приёма-передачи приобретаемой недвижимости в собственность заёмщика. При оформлении залога в качестве поручителей выступают все члены семьи заёмщика, что и указывается в документах.

Среди специальных видов программ ипотечного кредитования, предлагаемых Сбербанком России, наибольшей популярностью пользуется программа «Молодая семья», которая не является самостоятельной программой, а просто расширяет возможности заёмщиков определенного возраста и семейного положения по большинству существующих ипотечных программ Сбербанка.

По определению Сбербанка России «молодая семья» – это семья, в которой хотя бы один из супругов не достиг 35 лет, или семья с одним родителем и ребенком, в которой родитель не достиг возраста 35 лет.

У программ «Молодая семья» есть некоторые особенности, которые выгодно отличают их от других кредитных программ банка.

1. В качестве созаёмщиков по кредиту «Молодая семья» могут рассматриваться доходы не только самих «молодых супругов», но и родителей каждого из супругов. Это может оказаться весьма важным для определения максимально возможной суммы кредита. При этом:

- в случае, когда созаёмщиками являются супруги и родители, в расчёт платёжеспособности каждого из созаёмщиков-супругов кроме дохода с основного места работы могут приниматься дополнительные виды доходов, а в расчёт платёжеспособности каждого из созаёмщиков-родителей может приниматься только доход, получаемый им по какому-либо одному месту работы или пенсия;

- в случае, когда созаёмщиками являются мать или отец из неполной семьи и её (его) родители, в расчёт платёжеспособности каждого из созаёмщиков кроме дохода с основного места работы или пенсии по программе «Молодая семья» могут учитываться дополнительные виды доходов.

2. По требованию заёмщика/созаёмщиков по программе «Молодая семья» может быть дана отсрочка в погашении основного долга кредита с общим увеличением срока кредитования до 5 лет:

- на период постройки объекта недвижимости, но не более чем на 2 года;

- при рождении детей в период действия кредитного договора до достижения им/ими возраста 3 лет. Отсрочка по уплате процентов не предоставляется.

3. Если «молодая семья» имеет ребенка, то банк может требовать меньший размер первоначального взноса со стороны заёмщика, по сравнению с другими программами. Допустим, в соответствии с программой Сбербанка «Приобретение готового жилья» установлено, что первый взнос составляет 15%, тогда по программе «Молодая семья» он может быть от 10% стоимости покупаемой и передаваемой в залог банка недвижимости. В качестве первоначального взноса или последующего платежа возможно использование материнского капитала.

Существует возможность использовать налоговые вычеты. На самом деле эта возможность предоставлена Налоговым кодексом Российской Федерации всем гражданам, кто приобретал недвижимость после 01.01.2008 и ранее не получал налоговый вычет. Величина налогового вычета составляет 13% от всех выплаченных процентов. Налоговый вычет предоставляется при покупке под кредит Сбербанка квартиры, жилого дома, комнаты стоимостью до 2 млн. р. Таким образом, при покупке квартиры можно возместить сумму налога до 260 000 р.

Нельзя путать ипотечные программы «Молодая семья» Сбербанка и Государственную программу «Молодой семье – доступное жильё», это несколько разные ипотечные программы.

Государственная программа предназначена для тех граждан, кто числится в очереди: им по программе «Молодой семье – доступное жильё» недвижимость предоставляется с некоторыми льготными условиями. Тем, кто не состоит в очереди, жильё по Государственной программе не выдаётся. Программа Сбербанка в данном случае является обычной ипотекой, «Молодая семья» повышает возможности стандартных ипотечных программ Сбербанка. Чтобы принимать участие в этой программе, человеку не нужно быть в очереди. Для участия в программе «Молодая семья» необходим соответствующий возраст и определённые суммы дохода, позволяющие оплачивать ипотечный кредит.

Сбербанк России по прежнему занимает лидирующие позиции в большинстве субъектов Российской Федерации по ипотечному кредитованию, его доля на рынке ипотечных кредитов составляет около 43%. Но надо отметить, что его доля на данном рынке ежегодно снижается. Тогда как в 2007 г. доля Сбербанка на рынке ипотечного кредитования России составляла 53%, а в таких областях как Брянская, Курская, Смоленская и Тамбовская присутствовал только Сбербанк России, в Липецкой области доля Сбербанка в 2007 г. составляла 96%.

Все это свидетельствует о вхождении на рынок новых участников с более «либеральными программами» и об определённом оживлении рынка жилья.

Среди специальных видов программ ипотечного кредитования, предлагаемых Сбербанком РФ, наибольшей популярностью пользуется «Ипотека плюс материнский капитал». Особенности предоставления кредита:

- программа кредитования – «Приобретение готового жилья»;
- первый взнос может быть подтверждён средствами или частью средств материнского капитала с последующим увеличением размера предоставляемого ИЖК.

Чтобы получить кредит, лицо дополнительно предоставляет:

- государственный сертификат на материнский капитал;
- документ (справка или уведомление) из территориального органа Пенсионного фонда Российской Федерации об остатке средств материнского капитала.

Важные условия:

- жилое помещение, приобретаемое с помощью кредита банка, оформляется как собственность заёмщика, либо как общая долевая собственность супругов и их детей;
- в течение полугода с даты выдачи кредита нужно обратиться в отделение Пенсионного фонда Российской Федерации для перевода денежных средств (или части этих средств) материнского капитала в счёт погашения кредита.

В период проведения реформ в 1990-е гг. в сфере жилищного финансирования случились следующие изменения:

- существенно возросла доля частного сектора, а государство перестало быть основным субъектом на ипотечном рынке;
- сформировался жилищный рынок;
- была изменена по формам собственности структура жилищного фонда (около 57% всего данного фонда в Российской Федерации является частной собственностью);
- более чем в 3 раза снизились объёмы бесплатно предоставляемой очередникам недвижимости;
- объёмы жилищного строительства сократились.

В итоге жилищный рынок оказался не обеспечен достаточными финансово-кредитными механизмами, которые восполнили бы уменьшение бюджетных ассигнований в строительную сферу. При сокращении бюджетных расходов в строительство, государство сосредоточилось, главным образом, на решении проблем некоторых особых категорий и частей населения, которые не могут сами справиться с данным вопросом. Большая часть граждан, которая имеет более-менее стабильные доходы и желает купить жильё, оказалась не в состоянии осуществить это из-за отсутствия необходимых накоплений и долгосрочного кредитования.



Для решения описанной задачи действуют следующие главные направления:

- обеспечение долгосрочного ИЖК населения;
- процесс кредитования жилищного строительства;
- осуществление государственной бюджетной поддержки по приобретению недвижимости населением через систему целевых адресных субсидий.

Формирование эффективной системы ИЖК можно считать приоритетным направлением жилищной политики государства. Сегоднешняя государственная жилищная политика, не уменьшая прежнюю ориентацию на нужды социально незащищённых слоёв населения, должна обратить внимание на решение жилищных проблем основной группы работающего населения, имеющего средние доходы, накопления и имеющего недвижимость, полученную в собственность благодаря бесплатной приватизации. Основным методом решения жилищного вопроса для этой категории граждан является долгосрочное ипотечное кредитование.

В Постановлении Правительства РФ от 11.01.2000 № 28 «О мерах по развитию системы ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации» содержится Концепция развития системы ИЖК в России.

Органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации разработали на её основе Концепции региональных программ ипотечного жилищного кредитования.

В Тамбовской области действуют следующие документы по реализации данной концепции:

- Закон Тамбовской области от 23.05.2006 № 42-3 «Об областной целевой программе «Развитие ипотечного жилищного кредитования в Тамбовской области на 2006 – 2010 годы»;
- Постановление Администрации Тамбовской области от 08.02.2006 № 92 «Об участии в создании открытого акционерного общества «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию Тамбовской области»;
- Постановление Администрации Тамбовской области от 07.12.2006 № 1402 «Об утверждении Порядка предоставления молодым семьям субсидий на приобретение жилья в рамках реализации областной Программы «Молодёжи – доступное жильё» на 2006 – 2010 годы»;
- Постановление Администрации Тамбовской области от 11.01.2007 № 10 «Об утверждении Положения о порядке предоставления гражданам-работникам бюджетных организаций субсидий на ком-

пенсацию части стоимости приобретаемого (строящегося) жилья при ипотечном кредитовании»;

– Решение Тамбовской городской Думы от 28.09.2006 № 232 «Об утверждении городской целевой Программы «Молодёжи – доступное жильё» на 2006 – 2010 годы». Указанная программа была продлена до 2012 г.

Жилищное строительство в области идёт невысокими темпами, и рынок жилья не является хорошо развитым.

Глава администрации Тамбовской области Олег Бетин следующим образом охарактеризовал работу по программе «Жилище»: «Вхождение в программу «Жилище» идет инерционно. Пока нет полной ясности ни со старыми, ни с новыми подпрограммами. Очевидно, что даже при самом благоприятном исходе они уже мало повлияют на результаты текущего года. Придётся рассчитывать, прежде всего, на свои собственные возможности и уже сложившуюся практику строительства.

Делается всё для достижения этого значительного для нас показателя. Реконструируется и сносится ветхое жильё в зонах существующей застройки, в них намечена модернизация инженерной инфраструктуры, начато комплексное строительство в исторической части областного центра, в других городах области, подготовлены площадки под новое строительство, т.е. решаются вопросы высотной и индивидуальной застройки на ближайшие 5 – 10 лет. За нерешённость подобных строительных проблем регионы сейчас наиболее критикуются Правительством».

Чтобы тамбовчане смогли покупать жильё в рассрочку, в повседневную массовую практику должно войти ипотечное кредитование. Важно участие различных слоёв населения области, и, прежде всего, на селе, в федеральных и областных программах по льготному строительству жилья. Они должны действовать на всех территориях, поэтому созданным ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» в 2011 г. было освоено кредитов на 200...250 млн. р.

Созданное в начале 2006 г. Агентство по ипотечному жилищному кредитованию Тамбовской области призвано улучшить ситуацию на рынке жилья. Агентство учреждено администрацией области со 100 %-ным уставным капиталом и выступает заказчиком ипотечного и социального строительства под государственные гарантии области. Агентство выполняет функции:

- аккумуляция целевых бюджетных средств и внебюджетных источников для развития жилищного строительства и ипотечного кредитования;
- инвестирование жилищного строительства;
- учёт поступления денежных средств и возврат заёмных средств;

- сопровождение сделок ипотечного кредитования;
- разработка и внедрение единых ипотечных стандартов и технологий.

Региональным сервисным оператором АИЖК по ипотечному кредитованию выступает региональный банк – «Тамбовкредитпромбанк». Выдача кредитов производится в соответствии со стандартами АИЖК.

Программы ориентированы на средний класс платёжеспособности клиентов с конкурентоспособными ценовыми условиями. Максимальный размер кредита зависит от платёжеспособности заёмщика или совокупного дохода семьи. Кредит предоставляется гражданам в возрасте от 18 до 60 лет (60 лет – предельный возраст окончания срока выплаты кредита), проживающим и работающим в г. Тамбове и Тамбовской области и имеющим постоянный источник дохода. Срок кредита от 1 до 30 лет. По примерным оценкам областной власти, сегодня только 8...10% жителей Тамбовщины могут позволить себе купить квартиру.

В нашей области молодая семья из двух человек (ограничения по возрасту – 30 лет) может рассчитывать на субсидию для покупки квартиры площадью 42 м<sup>2</sup>. Норма жилья из трёх и более человек установлена из расчёта 18 м<sup>2</sup> на каждого члена семьи. Субсидия для молодых супругов без детей будет составлять 35% от средней стоимости жилья, а для семей с детьми – 40%.

С 2007 по 2011 гг. субсидии получили 938 семей. Количество молодых семей, претендующих на субсидию, с каждым годом растёт. На сегодня таковых – около 3 тысяч.

Используя субсидию как первоначальный взнос, молодые люди чаще всего обращаются за ипотечным кредитом в Сбербанк, доля которого на Тамбовском рынке жилищного кредитования составляет 68%.

Вступило в силу соглашение между администрацией области и Сбербанком РФ (Центрально-Черноземный банк) о его участии в жилищном строительстве по следующей схеме. Банк кредитует строительство, а дольщики аккумулируют свои средства на депозитных счетах, открытых в Сбербанке. Таким образом, банк гарантирует сохранение вложенных средств – с одной стороны, и своевременное финансирование строительства – с другой.

Принципиальная договорённость о применении подобной схемы достигнута и с руководством Россельхозбанка РФ. Во всех других случаях будет рекомендовано страховать строительные риски через открытые в области представительства восьми специализирующихся в этой сфере страховых компаний.

При этом все заключённые договоры должны пройти государственную регистрацию. И только при наличии указанных гарантий или письменного отказа от них обеих сторон, т.е. осознанного принятия рисков на себя, муниципалитеты смогут давать разрешение на ведение строительства в строго установленные сроки. За это местные власти и конкретные должностные лица будут нести прямую ответственность.

Тамбовская область попала в число наиболее успешных реализаторов государственной программы улучшения жилищных условий для молодых семей. С 2006 г. начался новый этап Программы «Молодёжи – доступное жильё». На первом этапе в программу могли вступить молодые семьи, в которых родился ребенок. За три года количество участников возросло с 97 до 2 тысяч семей. С июля 2006 г. начался второй этап, на котором участниками программы могут стать семьи, в которых пока нет детей. Полномочия по оформлению и выдаче субсидий переданы на муниципальный уровень.

Как сообщили в управлении по связям с общественностью администрации Тамбовской области, реализация областной программы «Молодёжи – доступное жильё на 2006 – 2010 гг.» позволила обеспечить жильём около 1400 молодых пар. Всего за 2006 – 2007 гг. около 800 молодых семей смогли получить бюджетные субсидии, общая сумма которых превышает 200 млн. р. С 2012 г. программа успешно развивается и далее. Молодые семьи, получившие субсидии на приобретение жилья, как правило, пользуются ипотечными кредитами. Предпочтение отдаётся Сбербанку, в котором больше доступная сумма на меньший уровень зарплаты и кредиты выдаются сроком на 25 лет. Заёмщиков не смущает, что процедура оформления кредита в Сбербанке идёт сложнее и дольше, чем, к примеру, в Росбанке.

В рамках приоритетного национального проекта федеральным центром разработаны региональные молодёжные жилищные программы, не большие по объёмам. В 2010 г. на них выделялось 2,7 млрд. р. из федерального бюджета, в 2011 г. – около 4,8 млрд. р. До 30% средств так же должны выделять на постройку недвижимости местные органы власти. По стране в целом, за прошедший год планировалось выдать жильё 27 тысячам молодых семей, по факту квартиры получили 47 тысяч семей. Однако этого всё равно недостаточно, нуждающихся в недвижимости семей намного больше. Сложность в том, что у территорий, обладающих небольшими бюджетами, нет возможности изыскивать деньги на жилищное строительство.

Ипотека в Тамбове и Тамбовской области представлена шестью ипотечными банками, которые предоставляют на выбор клиентам 77 ипотечных программ для покупки жилья в кредит на первичном и на вторичном рынках (табл. 21).

## 21. Ипотечные программы в Тамбове и Тамбовской области

Программа / Банк	Валюта	Ставка	Срок кредита	Первый взнос
Материнский капитал Европейский трастовый банк	RUR	7,65...13,80%	3... 30 лет	от 10,00%
Кредит «Новостройка» Европейский трастовый банк	RUR	7,90...16,00%	3... 30 лет	от 20,00%
Кредит «Дельта-Ипотека» – доллары Европейский трастовый банк	USD	от 8,25%	5... 25 лет	от 5,00%
Ипотека для военнослужащих ВТБ 24	RUR	от 8,70%	нет данных	от 10,00%
Молодая семья – доллары Сбербанк России	USD	от 8,80%	1... 30 лет	от 10,00%
Молодая семья – евро Сбербанк России	EUR	от 8,80%	1... 30 лет	от 10,00%
Квартира на вторичном рынке (фиксированная ставка) – евро ВТБ 24	EUR	от 8,95%	до 50 лет	от 20,00%
Программа «Загородный дом» (фиксированная ставка) – доллары ВТБ 24	USD	от 8,95%	до 50 лет	от 25,00%
Квартира на первичном рынке (фиксированная ставка) – евро ВТБ 24	EUR	от 8,95%	до 50 лет	от 20,00%
Квартира на первичном рынке (фиксированная ставка) – доллары ВТБ 24	USD	от 8,95%	до 50 лет	от 20,00%
Квартира на вторичном рынке (фиксированная ставка) – доллары ВТБ 24	USD	от 8,95%	до 50 лет	от 20,00%
Рефинансирование – евро ВТБ 24	EUR	от 8,95%	до 50 лет	от 0%
Рефинансирование – доллары ВТБ 24	USD	от 8,95%	до 50 лет	от 0%

Продолжение табл. 21

Программа / Банк	Валюта	Ставка	Срок кредита	Первый взнос
Программа «Загородный дом» (фиксированная ставка) – евро ВТБ 24	EUR	от 8,95%	до 50 лет	от 25,00%
Кредит Валютный – евро Росбанк	EUR	от 9,00%	5...25 лет	от 15,00%
Кредит на квартиру (новостройка) – доллары Росбанк	USD	от 9,00%	5...25 лет	от 20,00%
Кредит на загородную недвижимость – евро Росбанк	EUR	от 9,00%	5...25 лет	от 30,00%
Кредит на загородную недвижимость – доллары Росбанк	USD	от 9,00%	5...25 лет	от 30,00%
Рефинансирование – евро Росбанк	EUR	от 9,00%	5...25 лет	от 0%
Кредит на покупку недвижимости под залог имеющейся недвижимости – доллары Росбанк	USD	от 9,00%	5...25 лет	от 0%
Кредит Валютный – доллары Росбанк	USD	от 9,00%	5...25 лет	от 15,00%
Рефинансирование – доллары Росбанк	USD	от 9,00%	5...25 лет	от 0%
Ипотечный кредит на покупку квартиры на вторичном рынке Европейский трастовый банк	RUR	9,20...14,55%	3...30 лет	от 10,00%
Молодая семья – рубли Сбербанк России	RUR	от 9,50%	1...30 лет	от 10,00%
Кредит на покупку недвижимости под залог имеющейся недвижимости – евро Росбанк	EUR	от 9,50%	5...25 лет	от 0%

Продолжение табл. 21

Программа / Банк	Валюта	Ставка	Срок кредита	Первый взнос
Кредит на покупку залоговых объектов недвижимости Связь-Банк	RUR	от 9,50%	3...30 лет	от 0%
Кредит на квартиру (новостройка) – евро Росбанк	EUR	от 9,50%	5...25 лет	от 20,00%
Кредит на покупку залоговых объектов недвижимости – евро ВТБ 24	EUR	до 10,00%	до 50 лет	от 20,00%
Ипотечный кредит на приобретение готового или строящегося жилья – доллары Сбербанк России	USD	от 10,00%	1...30 лет	от 15,00%
Кредит Эконом Росбанк	RUR	от MOSPRIME + 4,25%	6...25 лет	от 15,00%
Военная ипотека Связь-Банк	RUR	до 10,00%	3...20 лет	от 10,00%
Ипотечный кредит на приобретение готового или строящегося жилья – евро Сбербанк России	EUR	от 10,00%	1...30 лет	от 15,00%
Кредит на покупку залоговых объектов недвижимости – рубли ВТБ 24	RUR	от 10,00%	до 50 лет	от 20,00%
Кредит «Загородная недвижимость» – доллары Сбербанк России	USD	от 10,00%	1...30 лет	от 15,00%
Кредит на покупку залоговых объектов недвижимости – доллары ВТБ 24	USD	до 10,00%	до 50 лет	от 20,00%
Кредит «Загородная недвижимость» – евро Сбербанк России	EUR	от 10,00%	1...30 лет	от 15,00%

Продолжение табл. 21

Программа / Банк	Валюта	Ставка	Срок кредита	Первый взнос
Квартира на вторичном рынке (фиксированная ставка) – рубли ВТБ 24	RUR	от 10,40%	до 50 лет	от 10,00%
Квартира на первичном рынке (фиксированная ставка) – рубли ВТБ 24	RUR	от 10,40%	до 50 лет	от 10,00%
Программа «Загородный дом» (фиксированная ставка) – рубли ВТБ 24	RUR	от 10,40%	до 50 лет	от 25,00%
Покупка недвижимости на вторичном рынке Связь-Банк	RUR	от 10,50%	3...30 лет	от 0%
Покупка недвижимости на первичном рынке Связь-Банк	RUR	от 10,50%	3...30 лет	от 20,00%
Строительство жилого дома – евро Сбербанк России	EUR	от 10,50%	1...30 лет	от 15,00%
Строительство жилого дома – доллары Сбербанк России	USD	от 10,50%	1...30 лет	от 15,00%
Ипотечный стандарт Сбербанк России	RUR	от 10,50%	1...30 лет	от 20,00%
Рефинансирование – рубли Росбанк	RUR	от 10,60%	5...25 лет	от 0%
Кредит Рублевый Росбанк	RUR	от 10,60%	5...25 лет	от 15,00%
Кредит на загородную недвижимость – рубли Росбанк	RUR	от 10,85%	5...25 лет	от 30,00%
Рефинансирование – рубли ВТБ 24	RUR	от 10,90%	до 50 лет	от 0%



Продолжение табл. 21

Программа / Банк	Валюта	Ставка	Срок кредита	Первый взнос
Программа «Победа над формальностями» ВТБ 24	RUR	от 10,90%	до 20 лет	от 35,00%
Кредит «Ипотека с государственной поддержкой» Сбербанк России	RUR	от 11,00%	до 30 лет	от 20,00%
Программа / Банк	Валюта	Ставка	Срок кредита	Первый взнос
Ипотека с государственной поддержкой ВТБ 24	RUR	от 11,00%	до 30 лет	от 20,00%
Кредит «Дельта-Ипотека» – рубли Европейский трастовый банк	RUR	от 11,25%	5...25 лет	от 5,00%
Кредит на покупку недвижимости под залог имеющейся недвижимости – рубли Росбанк	RUR	от 11,35%	5...25 лет	от 0%
Нецелевой ипотечный кредит (фиксированная ставка) – доллары ВТБ 24	USD	от 11,45%	до 20 лет	от 0%
Кредит «Построй свою мечту» (фиксированная ставка) – евро ВТБ 24	RUR	от 11,45%	до 20 лет	от 0%
Кредит «Построй свою мечту» (фиксированная ставка) – доллары ВТБ 24	USD	от 11,45%	до 20 лет	от 0%
Нецелевой ипотечный кредит (фиксированная ставка) – евро ВТБ 24	EUR	от 11,45%	до 20 лет	от 0%
Нецелевой кредит – доллары Росбанк	USD	от 11,50%	до 10 лет	от 0%
Программа «Загородный дом» (комбинированная ставка) – рубли ВТБ 24	RUR	от CBRF + 3,00%	до 50 лет	от 10,00%

Продолжение табл. 21

Программа / Банк	Валюта	Ставка	Срок кредита	Первый взнос
Квартира на вторичном рынке (комбинированная или переменная ставка) – рубли ВТБ 24	RUR	от CBRF + 3,00%	до 50 лет	от 10,00%
Квартира на первичном рынке (комбинированная или переменная ставка) – рубли ВТБ 24	RUR	от CBRF + 3,00%	до 50 лет	от 10,00%
Кредит на квартиру (новостройка) – рубли Росбанк	RUR	от 11,60%	5...25 лет	от 20,00%
Ипотечный кредит на приобретение готового или строящегося жилья – рубли Сбербанк России	RUR	от 12,00%	1...30 лет	от 15,00%
Нецелевой кредит – евро Росбанк	EUR	от 12,00%	до 10 лет	от 0%
Кредит «Загородная недвижимость» – рубли Сбербанк России	RUR	от 12,00%	1...30 лет	от 15,00%
Рефинансирование жилищных кредитов Сбербанк России	RUR	от 12,25%	до 30 лет	от 0%
Ипотечный жилищный кредит – рубли Россельхозбанк	RUR	12,50...14,50%	до 25 лет	от 15,00%
Строительство жилого дома – рубли Сбербанк России	RUR	от 12,50%	1...30 лет	от 15,00%
Перекредитование Связь-Банк	RUR	от 12,90%	до 5 лет	от 0%
Программа «Переезд» Европейский трастовый банк	RUR	13,00...20,00%	до 1 года	от 0%

Продолжение табл. 21

Программа / Банк	Валюта	Ставка	Срок кредита	Первый взнос
Кредит «Построй свою мечту» (фиксированная ставка) – рубли ВТБ 24	RUR	от 13,95%	до 20 лет	от 0%
Нецелевой ипотечный кредит (фиксированная ставка) – рубли ВТБ 24	RUR	от 14,45%	до 20 лет	от 0%
Нецелевой кредит – рубли Росбанк	RUR	от 14,60%	до 10 лет	от 0%
Кредит «Построй свою мечту» (комбинированная ставка) – рубли ВТБ 24	RUR	от CBRF + 6,55%	до 20 лет	от 0%
Нецелевой ипотечный кредит (комбинированная ставка) – рубли ВТБ 24	RUR	от CBRF + 6,55%	до 20 лет	от 0%
Кредит на любые цели под залог недвижимости Россельхозбанк	RUR	от 15,50%	1...10 лет	от 0%
Кредит на любые цели под залог имеющейся недвижимости – рубли Европейский трастовый банк	RUR	16,00...20,00%	1...10 лет	от 0%

Ипотечные ставки по данным программам в Тамбове и Тамбовской области колеблются в пределах 7,65...16,00% годовых по кредитам в рублях и 8,25...12,00% годовых по кредитам в валюте. Самый минимальный размер первоначального взноса по ипотеке в Тамбове равен 0%, сроки ИЖК в Тамбове могут достигать 50 лет.

Ипотека в Тамбове – это не только предоставление кредитов на недвижимость. Ипотечными банками предлагаются также нецелевые кредиты под залог жилья, которое уже находится в собственности клиента.

### **3. НАПРАВЛЕНИЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ И МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ**

---

#### **3.1. ОСНОВНЫЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ**

Процесс формирования системы долгосрочного ипотечного жилищного кредитования (ИЖК) осуществляется в России в непростых экономических условиях, ипотечное кредитование здесь ещё не достигло высокого развития, поэтому существует необходимость исследования причин недостаточного прогресса функционирования ипотеки, выявления плоскости (социальной, экономической, правовой), к которой относятся данные, тормозящие процесс, причины. При современном экономическом положении для усиления намечающихся положительных финансовых тенденций крайне необходимой задачей выглядит поиск вариантов и перспективных технологий, которые обеспечили бы притоки частных инвестиций. Включение широких категорий граждан в различные программы кредитования также должно стимулировать построение долгосрочных экономических стратегий и способствовать созданию в России среднего класса. Следовательно, развитие ипотеки необходимо рассматривать в совокупности с поиском путей по поддержанию экономического роста в стране.

Проблемы процесса формирования и развития рынка недвижимости и использования финансирования инвестиций в недвижимость в виде ипотечного кредитования являются одними из самых актуальных на сегодняшний день.

Говоря о развитии ипотеки, необходимо анализировать строительный рынок Российской Федерации. Он достаточно отличается от западных стандартов, руководит данным рынком не спрос, а наблюдение за поведением других субъектов. Это выражается либо в следовании за компанией – крупным лидером отрасли, либо в прямом ценовом сговоре. Стратегия организаций формируется, в том числе при наблюдении за местными органами власти. Часто следствием этого становится частно-бюрократическая модель олигопольного рынка. Главная основа всего российского рынка недвижимости – рынок земли, где также существуют административно-бюрократические порядки. Соответственно, необходимо сначала грамотно организовать рынок земельных участков. Пока данная проблема не будет решена, цены на недвижимость в Российской Федерации будут продолжать расти.

Тем не менее, что касается ипотеки, – она будет продолжать расти при любом уровне цен в связи с пониманием граждан, что они могут позволить себе больше, чем имеют сейчас наличных денег, за счёт своих будущих доходов. В западных странах при подорожании жилья ипотека тоже растёт потому, что средние размеры кредита увеличиваются вместе с повышением цен.

К сожалению, ипотека остается недоступной для большинства россиян вне зависимости от возраста, уровня образования и региона проживания респондентов. Этим видом кредитования не может воспользоваться 81% населения. Таковы результаты всероссийского опроса, проведенного Национальным агентством финансовых исследований.

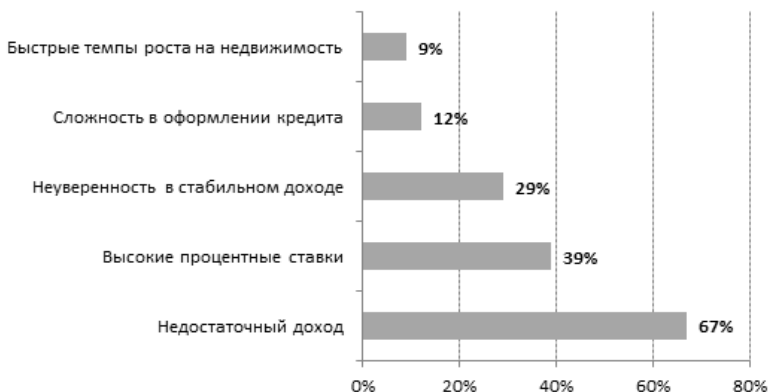
Авторы исследования утверждают, что число россиян, планирующих улучшить собственную ситуацию в жилищном плане, за прошедшие несколько лет стабильно росло. В 2012 г. количество таких составляло 23, а в 2013 г. – уже около 29%. Данная тенденция говорит о том, что острота жилищной проблемы для населения России увеличивается с каждым годом. Наиболее острым этот вопрос становится для молодёжи от 18 до 24 лет и опрошенных от 25 до 34 лет.

Главной причиной, из-за которой большая часть опрошенных не может обращаться в банк за ипотечными кредитами, остается нестабильный размер доходов (рис. 22). В 2013 г. на это указали 67, в 2012 г. – 66%. Отсутствие уверенности в стабильном доходе не позволяет улучшить свои жилищные условия почти 29% россиян. Представленные данные ещё раз показывают, что большой разрыв между получаемыми доходами граждан и требованиями по получению кредита на приобретение жилья остается сильнейшим препятствием отечественной ипотеки.

Однако даже при условии большей снисходительности банков к своим потенциальным клиентам, число желающих использовать ипотеку выросло бы не так сильно. Достаточно большая часть россиян утверждает, что в этом виноваты чересчур высокие ставки. Доля придерживающихся данного мнения в 2013 г. несколько увеличилась и составляет 39% (по сравнению с 34% в 2012 г.).

Согласно результатом опроса, физические лица готовы брать ипотечные кредиты в среднем на 10 лет под 7,5% годовых и выплачивать около 15 тыс. р. в месяц. Тем не менее, о серьезном решении квартирного вопроса не приходится говорить даже при таких условиях.

В Российской Федерации только примерно 10% населения имеет жилую площадь свыше 18 м<sup>2</sup> на человека, около 30% – менее 9 м<sup>2</sup>. В западных развитых государствах на одного жителя приходится 30... 45 м<sup>2</sup> жилья, а в США – 64 м<sup>2</sup>. Причин подобного значительного



**Рис. 22. Основные причины, по которым россияне не брали ипотеку в 2013 г.**

отставания достаточно много, но одна из самых важных – слабая развитость непосредственно ИЖК. Ежегодно только около 1% семей покупает новую жилую недвижимость, учитывая серьёзную проблему устаревания жилых фондов, которая с каждым годом становится все острее. Однако в Российской Федерации только 5...7% нуждающихся в улучшении жилищного положения могут приобрести собственное жильё.

По данным «Левада-центр», ипотечный кредит под 13% годовых в рублях на 15 лет не хотят брать 46% опрошенных жителей российских мегаполисов; 38% готовы на такие условия, если продлить срок кредита до типичных для Европы или США 30 лет, то число потенциальных заёмщиков вырастает до 52%, а «отказников» – снижается до 33% (остальные не определились с ответом). Если снизить ставки и продлить сроки возврата, то улучшить жилищные условия сможет значительно больше людей.

Возможностями жилищного кредита широко пользуются не только люди на развитых рынках, но и жители бывшего СССР: в Литве с момента её вступления в Евросоюз в 2004 г. по ипотеке приобретено около 60% недвижимости, притом, что средняя зарплата в Литве (по разным данным, от 500 до 530 долл. США) сравнима со среднероссийской. Цены на недвижимость в России растут гораздо быстрее зарплат: в Уфе цена квадратного метра выросла за 2005 – 2010 гг. в 5,7 раза, в Нижнем Новгороде – в 6,3 раза, в Москве – в 7,3, а в Екатеринбурге и Омске – в 11,1 и 10,3 раза (во Франции рост не превысил 30%).

Ключевая проблема отечественной ипотеки – величина ставок, их недостаточная гибкость и короткий срок возвращения кредита. Для

приближения условий отечественных ипотечных кредитов к американским и европейским необходима помощь государства.

Но помощь должна быть осторожной. Есть несколько моделей господдержки. Во Франции государство выдает гражданам премии в размере до 1500 евро ежегодно при размещении средств на специальных счетах, средства которых идут затем на покупку квартиры. Наиболее развитой рынок жилья в США, и там же крайне значимо присутствие государства – корпорации с госучастием предоставляют банкам гарантии по кредитам, а Федеральная жилищная администрация помогает малообеспеченным семьям получить кредит на более выгодных условиях и страхует риски банков. Но стоит помнить, что бум на жилищном рынке и «ипотечная лихорадка» могут привести ещё к одному кризису. Около 1,5 миллионов американцев находятся сейчас в стадии личного банкротства, отказавшись платить по кредиту.

Сегодня в России существуют нормативные и законодательные основы для современного развития ипотечного жилищного кредитования. Есть в России также и материальное основание для совершенствования ипотеки. Стоимость ликвидной недвижимости в Российской Федерации, по некоторым оценкам специалистов, равна примерно 500 млрд. долл. США, что при соответствующем уровне ИЖК позволило бы в достаточно короткие сроки обеспечить недвижимостью большую часть нуждающихся.

Из данных социологических опросов к наиболее актуальным проблемам, препятствующим развитию ипотеки в Российской Федерации, относятся:

- 1) ограниченный платёжеспособный спрос населения;
- 2) низкие объёмы и недостаточно высокое качество нового жилищного строительства в регионах, которые обуславливают недостаточность предложения и высокую стоимость жилья;
- 3) низкие темпы разработки и совершенствования нормативно-правовой базы по недвижимости и несогласованность между собой некоторых законодательных актов. Например, очевидно большое значение для развития жилищного рынка играет земельное законодательство. Также нужно заметить, что до сегодняшнего времени многие федеральные законы, регулирующие связанные с недвижимостью отношения, имеют достаточно много недоработок;
- 4) существующие противоречия в самом Жилищном кодексе, даже с учётом принятия некоторых поправок. Например, некоторые понятия в разных статьях кодекса трактуются по разному и вступают в конфликт между собой. Некоторые из этих категорий в теории гражданского права несут разную смысловую нагрузку, и их не совсем правильно отождествлять;

5) неразвитость инфраструктуры рынка жилья и жилищного строительства. Недостаточно эффективно налажена схема взаимодействия между различными субъектами данных рынков;

6) психологические факторы, основным из которых можно считать такую национальную особенность большинства населения России как нежелание брать деньги в долг;

7) большое количество административных барьеров, с которыми сталкиваются субъекты рынка;

8) достаточно большое число субсидий в строительной сфере при их слабой адресности;

9) высокие процентные ставки на ипотечные кредиты. В 2013 г. средние ставки по ипотечным кредитам в России составили 10...13%, на Западе они находятся в пределах 4...6%. Для примера, в дореволюционной России ставка существовала в размере 3...5%;

10) непрозрачные источники доходов граждан. Зачастую, частные работодатели скрывают заработные платы своих подчиненных и банкам приходится использовать другие методы подтверждения доходов клиента;

11) недостаточная развитость организационно-технологической и финансовой инфраструктур в схемах ипотечного кредитования;

12) быстрый рост рынка недвижимости, делающий ипотеку наиболее доступной только для небольшой части россиян, имеющих высокие доходы;

13) неполное раскрытие в законодательстве точного содержания термина «имущество», что может являться существенным минусом применительно к недвижимости.

Инвесторы, ранее выходявшие на рынок недвижимости с использованием наличных денег, стали применять определённые ипотечные схемы. С использованием ипотеки лицо может благодаря первоначальному взносу купить не одну квартиру, а две или три, тогда как текущие доходы позволяют заёмщику вовремя погашать проценты. Ипотека теперь используется и людьми, не нуждающиеся в недвижимости как в единственном месте проживания.

Рост темпов построения жилья с помощью возведения небольших малоэтажных домов является вполне реальным. Однако перед запуском любого нового проекта необходимо обеспечить активную потребность в нем граждан.

Сама Концепция ИЖК содержит социально-экономическую проблему покупки жилья. В ней отражаются нормативно-правовая база, стратегии развития, формулируются главные подходы к рыночным механизмам жилищного финансирования. Основа концепции заключается в решении жилищных вопросов средних и самых незащищенных



слоев граждан с помощью ипотечных кредитов. Концепция предлагает для постепенного совершенствования ипотеки предоставлять небольшие ссуды (примерно в 30% от стоимости жилища), но большому кругу клиентов, тогда данные кредиты станут гораздо доступнее многим категориям населения. Однако не каждый имеет возможность вносить 70% своих средств для покупки жилья, следовательно, ИЖК остается доступным достаточно маленькой части россиян. В этом случае могут предоставляться безвозмездные государственные субсидии для оплаты первого взноса. На сегодняшний день предоставление таких субсидий медленно, но постепенно развивается.

С ростом привлекательности для инвесторов ипотечных ценных бумаг, а также с возникновением и развитием специальных инвестиционных институтов (наподобие накопительных систем в ПФР, НПФ), совершенствование общей системы будет более быстрой. Региональные системы ИЖК будут тоже обеспечивать увеличение спроса на ипотечные фондовые инструменты, включая в их обращение конкретных региональных инвесторов, к которым относятся потенциальные заёмщики, корпоративные и институциональные субъекты.

Чтобы ответить на вопрос, почему ипотека пока не стала в России реальным механизмом решения жилищного вопроса, нужно подробнее рассмотреть недостатки ипотечного жилищного кредитования, а также опыт по внедрению ипотеки в стране.

Ипотека как разновидность целевого кредитования, направленно-го исключительно на покупку жилья, известна давно. Несмотря на то, что Сбербанк продолжает увеличивать объём ипотечных программ в своём портфеле и привлекает клиентов различными акциями, как показывает исследование НАФИ, 81% россиян не имеют возможности взять ипотеку, даже если нуждаются в улучшении своих жилищных условий. В Тамбовской области этот показатель ещё выше.

При рассмотрении условий, на которых ипотека выдается, проблемы получения ипотеки в Сбербанке становятся более очевидными. Конечно, самая основная, самая серьёзная проблема ипотеки в России – это процентная ставка по такому кредиту. В Сбербанке она составляет в среднем 12% годовых, хотя в европейских странах она обычно составляет до 4...5%. Это, естественно, обусловлено нестабильностью нашей экономики. Залогом по ипотечному кредитованию выступает то жильё, которое вы собираетесь покупать либо любое другое, принадлежащее вам недвижимое или движимое имущество. Срок ипотеки – до 30 лет. Цифра эта пугает, ведь при средней продолжительности жизни в стране 61 год, всю свою жизнь заёмщик будет платить за свою квартиру или дом. Хотя, с другой стороны, увеличение срока как раз и помогает уменьшить ежемесячный платёж по кредиту и облегчить его

погашение, ведь возникновение длительной просрочки платежей чревато самыми неприятными последствиями.

Стоит отметить, что рост реальных доходов жителей России за вычетом инфляции в 2010 г. составил 2,4%, в 2011 – 3,1, в 2012 – 5,1, в 2013 – около 1%. Что касается средней заработной платы, то за 2010 – 2013 гг. она стала выше на 18% в реальном выражении, а в номинальном увеличилась почти на 75%. Средняя номинальная начисленная зарплата в 2010 г. составляла 17 593 р., а в 2013 г. – 29 693 р.

С учётом того, что реальные располагаемые доходы населения выросли на 3,3%, а ставки по ипотечным кредитам снизились, можно говорить о том, в конце 2013 г. зафиксирован рост доступности приобретения жилья для населения как за счёт собственных, так и за счёт заемных средств. Доля семей, для которых доступно обслуживание средств ипотечного кредита, в 2013 г. составила, по оценкам, 28...30% по сравнению с 26,5% в 2012 г.

Для обеспечения доступности ипотечного кредитования необходимо, чтобы инфляция сохранялась на низком уровне, рынок недвижимости показывал стабильный рост, а риски в глобальной банковской системе снижались. Сейчас средняя ставка ведущих российских банков находится в диапазоне 11,82...16,39% годовых.

Предполагается, что темпы прироста инфляции в 2014 г. могут превысить ранее прогнозируемые значения в связи повышением цен на услуги ЖКХ в текущем году, а также отсутствием определенности в разрешении кризиса в Еврозоне и сохранением высоких рисков в российской банковской системе.

Национальное бюро кредитных историй (НБКИ) отмечает замедление темпов роста потребительского кредитования. В прошлом году на 01.06.2013 число оформленных кредитов увеличилось на 40,63%, тогда как в текущем году этот показатель оказался на уровне 36,88%. По словам Алексея Волкова, директора по маркетингу НБКИ, данная тенденция связана с тем, что всё больше банков предпочитают выдавать деньги под залог.

С января по май 2013 г. произошло снижение количества выданных потребительских кредитов (-8,15%), займов с помощью пластиковых карт (-8,81%) и автокредитов (-1,47%). Увеличение объёмов отмечается лишь в области ипотечного кредитования, которое выросло на 27,38%. Если в первые пять месяцев 2012 г. зафиксирована выдача 117,6 тысяч кредитов на покупку жилья, то в 2013 г. ипотеку оформили уже 149,8 тысяч раз. Данные цифры были получены в результате анализа 115 миллионов записей кредитных историй у 61 миллиона заёмщиков.

По результатам первого полугодия 2013 г. объём ипотечного портфеля Сбербанка достиг 1,07 трлн. р., о чём сообщил во время встречи с Президентом Российской Федерации Владимиром Путиным руководитель банка Герман Греф. По его словам, за 2013 г. Сбербанк выдал в 1,5 раза больше ипотечных кредитов, чем за 2012 г.. Ныне именно этот банк выдает каждый второй ипотечный кредит в стране.

Герман Греф также отметил общее оживление рынка ипотечного кредитования. Как сообщил глава Сбербанка, если в минувшем году с помощью ипотеки продавалось 25...30% жилья, то ныне этот показатель превысил уже 45%.

До конца текущего года Сбербанк может ещё снизить ставки по ипотеке. При условии снижения инфляции и отсутствии проблем с ликвидностью кредитная организация не исключает возможности ещё некоторого снижения ставок по ипотечным кредитам до конца текущего года.

«Мы надеемся, что, может быть, удастся ещё до конца года несколько снизить ипотечные ставки, в первую очередь для таких категорий, как молодые семьи», – сообщил глава Сбербанка Герман Греф на встрече с Президентом Российской Федерации Владимиром Путиным.

Напомним, что с 1 марта 2013 г. кредитная организация снизила ставки по ипотеке на 1%, после чего минимальная ставка по программам жилищного кредитования в рублях стала равна 12%. Также весной банк запустил акцию для первичного рынка жилья и всех категорий заёмщиков, в рамках которой действует единая ставка 12% годовых в рублях на срок до 12 лет при минимальном первоначальном взносе 12%. Кроме того, с 1 июня 2013г. в финансовом учреждении действует акция для молодых семей, предполагающая оформление ипотеки по ставке от 10,5 до 13,25% годовых. Акции продлились до 31 августа 2013 г.

Подготовлен законопроект, чётко регламентирующий страхование недвижимости при оформлении ипотечного кредита, способный удешевить стоимость займа почти в 1,5 раза. Чёткое определение законопроектом существенных условий страхования соответствующих рисков позволит передать значительную часть неожиданных рисков третьей профессиональной стороне, что окажет итоговое положительное влияние на снижение уровня процентной ставки по ипотечным кредитам. По расчётам АИЖК, реализация комплекса мер позволит снизить уровень процентной ставки до 8,6% к 2015 г.

Также нормы нового закона направлены на снижение требований банков к величине первоначального взноса, размер которого серьёзно влияет на процентную ставку. Согласно исследованию Агентства по

ипотечному жилищному кредитованию, первоначальный взнос в размере 10% является доступным для 80% заёмщиков, 20 %-ный взнос – для 51%, а заплатить за недвижимость сразу как минимум 30% могут не больше 18% потребителей.

На конец 2013 г. средняя стоимость ипотеки, по данным Центробанка, составила 12,4% годовых. При этом минимальная ставка для военных составляет 6,19%, для молодых учителей – 8,5%, для молодых семей – 10,5%, а для остальных категорий заёмщиков от 11,5% до 19%. В итоге за 2013 г. в России было выдано почти 825 тысяч ипотечных кредитов на общую сумму 1354 млрд. р., что превышает уровень 2012 г. как в количественном, так и денежном выражениях в 1,2 и 1,3 раза соответственно.

Одной из основных проблем при получении ипотеки является то, что заёмщик осуществляет большие расходы и выплачивает практически двойную цену за недвижимость. Достаточно велик риск неплатёжеспособности клиента, который может отягощаться начисляемыми банком штрафами и пенями за просроченные платежи. Специалисты считают, что серьёзный удар по системе ИЖК пришёлся в результате финансового кризиса. Резкое изменения курса валют, банкротство многих банков, неуправляемость кризисных процессов в очередной раз показали, что долгосрочные схемы, такие как ипотечное жилищное кредитование, в российских реалиях сопровождаются высоким риском для всех сторон рынка.

Необходимо сказать, что государство должно оказывать достаточную поддержку кредитным организациям, которые в таких условиях пытаются осуществлять ИЖК. Банки имеют желание осуществлять ипотечное кредитование, имеют нужные знания и технологии, но явный недостаток средств для решения вопросов обеспечения граждан недвижимостью в масштабах всего государства, поэтому государственная поддержка в данном случае очевидно необходима.

Наиболее критичной проблемой для развития системы ипотеки в Российской Федерации можно считать вопрос привлечения кредитных ресурсов для долгосрочного ИЖК.

Ипотека унификации давно является обсуждаемым моментом, сегодня же развивающийся рынок всё более нуждается во внедрении общих для всей структуры стандартов. Особенно это касается единой формы для регламентирования главных условий кредитования (кредитный паспорт), заявки на кредит и закладной.

Если отсутствие единого подхода к описанию условий кредита осложняет жизнь заёмщикам, то разницей в параметрах кредитов мешает банкам проводить секьюритизацию для фондирования ипотеки. Кроме того, сегодня банки лишены возможности секьюритизировать

значительную часть своих ипотечных активов из-за технических проблем, вызванных отсутствием чётких стандартов формы закладной.

В брокерской среде актуален вопрос о стандартной форме досье клиента с тем, чтобы оно подходило для использования в любом банке, но пока банки не договорятся между собой, о полноценном решении этого вопроса говорить не приходится.

Унификация процедуры приёма и рассмотрения клиентских заявок от риэлторов может в значительной мере поднять продажи ипотечных кредитов.

Другой актуальной проблемой, затрагивающей большинство субъектов рынка ипотеки, является изменение функционирующих процедур оценки недвижимости, которая выступает в качестве предмета ипотеки. Данный вопрос не так давно был поднят Ассоциацией российских банков (АРБ). Применяющееся множество махинаций для завышения специалистами-оценщиками рыночной стоимости недвижимости для предоставления ипотечного кредита на большую, чем полагается, сумму, заставляет кредитные учреждения изыскивать новые способы борьбы с этой порочной практикой.

На сегодняшний день банки не могут предъявлять никакие претензии оценщикам, если они собственной недобросовестной работой наносят им убытки, так как договор по оказанию услуг оценки обычно заключается с заёмщиком. Следовательно, специалисты-оценщики несут ответственность только перед заёмщиками, которых проблемы банков совершенно не касаются или даже, напротив, заинтересованных в завышении ценности кредитного залога.

Глава Минэкономразвития Алексей Улюкаев считает, что ожидать снижения ипотечных ставок в России до 6% годовых можно только при снижении инфляции до 3%, т.е. после 2016 г. По данным ЦБ, средневзвешенная ставка по рублевым ипотечным кредитам в Российской Федерации по итогам 2013 г. составила 12,4%.

Власти Российской Федерации неоднократно говорили о необходимости снижения ипотечных ставок. В мае 2012 г. Президент России Владимир Путин подписал серию поручений по решению проблем ЖКХ, предполагающих и снижение средней ставки по ипотеке в рублях до уровня инфляция + 2,2%. Премьер-министр Российской Федерации Дмитрий Медведев, в свою очередь, заявлял, что нужно стремиться к снижению ипотечной ставки хотя бы до 9...10%.

В то же время директор департамента банковского регулирования Банка России Василий Поздышев считает возможным снижение ставки по ипотеке до 8% годовых при таргетируемом уровне инфляции в 5%.

Как отмечают эксперты, российский рынок ипотеки изначально развивался на основе только рыночных инструментов. Во многих стра-

нах при организации ипотеки применялись в том числе и нерыночные механизмы и структуры, которые обеспечивали выдачу населению кредитов, дотаций, страховок, гарантий.

Зампред ЦБ Сергей Швецов в мае 2013 г. сообщал, что Центральный Банк предлагает правительству зафиксировать на ближайшие несколько лет конкретную цель по показателю инфляции около 4,5% при возможном отклонении в любые стороны на 1,5%. На 2013 г. был установлен интервальный ориентир в 5...6%. По мнению Швецова, в 2014 г. можно реально достигнуть инфляционного значения не выше 5%.

Можно сделать общий вывод, что для совершенствования и расширения ИЖК в Российской Федерации необходимо создание соответствующей инфраструктуры вместе с правильным нормативно-правовым обеспечением, что позволит совершить значительный рывок в вопросе решения жилищных проблем населения.

Появление некоторых законов, главным образом, закона «Об ипотечных ценных бумагах» и внесение своевременных изменений в уже существующие акты, должно помочь создать гладкую и современную схему взаимоотношений всех субъектов ипотеки от владельцев ипотечных ценных бумаг до самого получателя кредита. Помогут ли все перечисленные меры на практике улучшить ситуацию на ипотечном рынке России – покажет время.

В целом, система мероприятий, направленных на развитие ИЖК, достаточно широка.

Депутаты внесли в Государственную Думу законопроект о введении института ипотечного страхования, принятие которого позволит банкам снизить требования к размеру первоначального взноса, сбалансировать ставки по кредитам, пересмотреть требования к клиентам-заёмщикам и предметам залога, а также даст возможность кредитным организациям охватить более обширный сегмент рынка ипотеки при неувеличении системного риска в самой банковской системе. Все это, в конечном счёте, повысит доступность ипотечных кредитов.

Как сообщает агентство экономической информации «Прайм», проект закона выделяет выгодоприобретателей по разным видам договоров страхования ипотеки, моменты наступления страховых случаев по таким договорам, порядки страховых выплат при одновременном договоре ипотечного страхования кредитора и заёмщика, устанавливает рамки сроков, на которые заключаются договоры, устанавливает соотношение в процентах страховых сумм от сумм обеспеченных ипотекой обязательств.

Так, минимальные размеры страховых сумм по договорам страхования ипотеки заёмщика предлагается установить в размере 10% основной суммы долга, а максимальные размеры страховых сумм – на уровне 50% от суммы обязательства.

Агентство по ипотечному жилищному кредитованию подыскивает банк для дешёвой ипотеки. При обсуждении данного вопроса участниками заседания наблюдательного совета АИЖК, для выдачи дешёвых займов появилась идея приобрести банк ГПБ-ипотека, который мог бы выдавать кредиты по ставке «инфляция + 2,2%». Эту задачу президент Владимир Путин поручил выполнить до 2018 г.

Среди основных направлений и подходов к построению эффективных рыночных механизмов жилищного финансирования, позволяющих осуществить общее решение жилищных вопросов, можно отметить некоторые важные основные блоки:

- долгосрочное ИЖК населения;
- кредитование строительства жилья;
- бюджетная государственная поддержка покупки недвижимости гражданами через систему адресных целевых субсидий.

Концепция долгосрочного кредитования заключается в создании единой системы ИЖК, включающей в себя выдачу долгосрочных ипотечных кредитов кредитными учреждениями гражданам-заёмщикам, вместе с механизмом обеспечения кредиторов требуемыми долгосрочной ресурсной базой кредитования.

Увеличение объёма операций долгосрочного ипотечного кредитования ставит задачи по привлечению достаточных объёмов долгосрочных ресурсов с рынка капиталов или с финансового рынка, что определяется важностью поддержания надёжной схемы финансирования кредиторов и выдачи надёжных гарантий инвесторам, которые направляют капитал на рынок долгосрочных ИЖК.

В рамках кредитования строительства жилья предполагается активное стимулирование инвестиций в строительство объектов на принципе выдачи компаниям-застройщикам кредитов банками (строительных кредитов). Они могут выдаваться банком-кредитором по частям для оплаты выполняемых строительно-монтажных работ со строгим контролем за процессом строительства, качеством работы и сроками проекта. Застройщики, получающие кредит, могут погасить его в соответствии с установленным графиком уже после окончания строительства и продажи объекта.

Важным моментом является и бюджетная государственная поддержка покупки недвижимости гражданами через систему адресных целевых субсидий. Доступность недвижимости, т.е. возможность населения покупать квартиры в собственность за свои или заёмные средства, существенным образом говорит об уровне развития общества. Недостаточность платёжеспособного спроса граждан, несоответствие реальных доходов лиц ценам на жильё, нестабильность имеющейся доходной части – все данные факторы негативно отражаются на воз-

возможности населения приобрести жильё даже посредством ипотечного кредитования. Ключевым требованием конструируемой системы долгосрочного ИЖК можно назвать обеспечение доступности ипотечного кредитования для физических лиц, прежде всего, со средним уровнем доходов, а не только с высоким. В то же время, структура ипотеки должна являться рыночной, а не дотационной, быть законной и очевидной для всех участников процесса ИЖК.

Поддержка граждан со стороны государства для желающих использовать ипотечные кредиты на условиях банков, но не имеющих достаточных доходов, может организовываться через предоставление безвозмездных субсидий на оплату первого взноса при ипотечном кредите, что несколько сокращает размеры кредита. Подобная схема финансирования покупки недвижимости населением с помощью государства, где на собственные средства лиц в стоимости приобретаемой квартиры приходится около 30%, на государственные субсидии в среднем от 20 до 50%, а на сам ипотечный кредит – оставшаяся часть, должна повысить доступность ИЖК и стимулировать спрос на квартиры.

Для некоторых категорий населения (например – молодых семей, военнослужащих, работников бюджетной сферы) субсидии могут быть предоставлены в несколько увеличенном объёме в зависимости от установленных порядков. Выделение субсидий может осуществляться за счёт средств разных уровней: Федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации, муниципальных образований, средств организаций.

В дополнение к уже сказанному, можно наметить следующие необходимые подходы к привлечению средств граждан в жилищную отрасль и повышению доступности недвижимости.

Одним из вариантов является использование долевого строительства и продажи жилья в рассрочку. Данный способ привлечения средств граждан инициируется застройщиками. В условиях сниженного платёжеспособного спроса на недвижимость и ограниченности банковского кредита, застройщики начали напрямую сами осуществлять привлечение денежных ресурсов физических лиц через долевое участие в строительстве или продажу в рассрочку уже построенного жилья. Рассрочка, в среднем, может предоставляться в период 1–2 года на сумму 30...50% от стоимости недвижимости. Некоторым отрицательным моментом может выступать существование риска незавершения постройки или подорожания жилья в процессе строительства. При предоставлении рассрочки права собственности на жилище переходят к покупателям только после полной оплаты.

Такой подход как использование системы жилищных сберегательных программ заключается в следующем. Лицо заключает соот-



ветствующий договор с банком, по которому берёт обязательства за конкретный срок (чаще всего – свыше 1 года) накопить необходимую сумму денежных средств, которая будет являться первоначальным взносом для получения кредита на ипотеку. Кредитная организация же берет обязательства по предоставлению заёмщику ипотечного кредита в случае выполнения всех оговорённых условий сбережения.

Некоторые банки считают открытие подобных жилищных накопительных счетов первым этапом взаимодействия с клиентами в процессе выдачи кредита, позволяющим собирать дополнительные данные о платёжеспособности клиентов, источниках получения им денежных средств. Учитывая все данные плюсы подобных жилищных вкладов, кредитные организации оказывают серьёзный интерес к данным жилищным сберегательным программам и уже рассматривают их как важный элемент собственной кредитной работы. Для дальнейшего развития и обеспечения эффективности описанных систем накопления необходимо принять особые законодательные акты, защищающие права участвующих в них граждан, фактически являющихся соинвесторами процесса строительства.

Важное значение имеют и региональные программы, использующие ресурсы региональных и местных бюджетов. Особенность данных программ – активное участие органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации и местного самоуправления в процессе привлечения финансов населения в строительную отрасль вместе с использованием ресурсов бюджетов различных уровней. Итоги эффективности данных программ определяются возможностями бюджетов субъектов Российской Федерации, масштабами строительства жилья, а также платёжеспособным спросом на вторичное жильё.

В некоторых городах и регионах существуют свои специализированные схемы и методики кредитования населения, например через создание особых внебюджетных фондов. Перенесение опыта этих субъектов на другие возможно только после тщательного изучения и анализа.

Достаточно широко распространённой формой привлечения средств населения в строительство жилья стала эмиссия муниципальных жилищных облигаций (в другом варианте – жилищных сертификатов). Главная суть подобного облигационного займа – возможность граждан постепенно накопить денежные средства на покупку жилья путём приобретения облигаций, которые дают право на получение какого-то количества жилплощади, к примеру, 0,1 м<sup>2</sup>. Сроки существования подобных облигаций могут составлять 10 лет. Гражданин, накопивший требуемый облигационный пакет, имеет право его обмена на жилище с соответствующей площадью. При отказе держателя цен-

ных бумаг приобрести квартиру, он может получить пропорциональный денежный эквивалент с учётом номинальных цен облигаций.

Существуют и специальные программы по предоставлению предприятиями займов своим сотрудникам для приобретения недвижимости. Эти схемы основываются на том, что работник получает заём от своей организации на оплату примерно 70...80% стоимости приобретаемого жилья, а оставшиеся 20...30% он должен выплатить собственными средствами. Предприятие обычно предоставляет заём на льготных основаниях – на длительные сроки (10 – 15 лет), без начисления процентов или с низкими процентами, а также с возможностью последующих списаний задолженности сотрудника перед организацией. Покупка недвижимости на подобных льготных условиях зачастую связана с обязательством работника предприятия проработать определённое время в данной организации.

Подобный механизм реален для устойчивых и прибыльных предприятий, которые заинтересованы в осуществлении закрепления своих кадров на определённый срок.

Все вышеописанные схемы и подходы по решению проблем привлечения денежных средств граждан в жилищную сферу являются переходными и соответствуют нынешней ступени развивающейся российской экономики. Активизируя жилищный рынок, они являются важным этапом по пути построения целостной системы ИЖК, функционирующей, в основном, на рыночных механизмах.

Сегодня на Федеральном уровне созданы нужные нормативно-правовые, социальные, экономические, финансовые и другие предпосылки для распространения и работы этого механизма.

По итогам рассмотрения всех ключевых моментов главы можно сделать следующие выводы:

- дальнейшее развитие структуры ИЖК Российской Федерации должно определяться через объёмы кредитования и прибыль, получаемую всеми участвующими субъектами;

- с ростом популярности для инвесторов ипотечных ценных бумаг, а также с появлением и развитием особых инвестиционных институтов (накопительных систем в ПФР, НПФ) расширение всей системы будет более интенсивным;

- региональные системы ИЖК будут также помогать увеличивать спрос на ипотечные фондовые инструменты, привлекая в их активное обращение региональных инвесторов, к которым могут относиться потенциальные заёмщики, институциональные и корпоративные инвесторы;

- некоторая стабилизация на рынке ипотеки с определёнными темпами увеличения показателей ожидается в 2014–2015 гг.;

– долгосрочные приоритеты развития рынка ИЖК установлены указом президента РФ от 07.05.2012, по которому, в частности, до 2018 г. нужно обеспечить уменьшение показателя соотношения средних уровней процентных ставок по ипотечному кредитованию в рублях к индексу потребительских цен до значения, не превышающего 2,2%;

– дополнительными стимулирующими факторами развития рынка ипотечного кредитования также являются: повышение размера денежных доходов граждан, уменьшение показателей инфляции, снижение процентных ставок по ИЖК, возрастание средних размеров кредита, рост показателей жилищного строительства и т.д.;

– уменьшение в 2014 г. отчислений в накопительную часть трудовой пенсии может привести к ограниченным возможностям по инвестированию средств пенсионеров в ипотечные бумаги, что отрицательно отразится на привлечении новых инвесторов;

– показатели роста ипотечного рынка могут также ограничиваться пределами используемых активов российских банков и нормативами Центрального Банка Российской Федерации.

В Тамбовской области, помимо общероссийских, существуют и специфические региональные проблемы, осложняющие развитие ИЖК. К ним относятся:

– недостаточная отлаженность государственными структурами системы ИЖК;

– недостаточная развитость региональной банковской системы;

– отсутствие необходимого опыта по долгосрочному кредитованию;

– неразвитость местных риэлторских, оценочных и страховых организаций;

– отсутствие у граждан стабильных схем кредитного и сберегательного поведения;

– проблемы, связанные с неполнотой местной жилищно-инвестиционной нормативно-правовой базы, которые не позволяют успешно взаимодействовать всем субъектам ИЖК;

– недоступность высоких процентных ставок по кредитам при низкой платёжеспособности граждан;

– наличие высокого уровня кредитных рисков, выражающееся в нежелании банков использовать долгосрочные ресурсы для работы ипотечной системы.

Задачу совершенствования рынка ипотечного кредитования в нашей стране можно решить только применяя комплексный подход. В настоящее время ипотека является одним из немногих способов, с помощью которого жители нашей страны могут приобрести собственное жильё.

### **3.2. ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕГИОНАЛЬНОЙ МОДЕЛИ ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ НА ПРИМЕРЕ ТАМБОВСКОЙ ОБЛАСТИ**

Рынок ипотеки в Российской Федерации находится в стадии своего качественного формирования. Следует отметить, что наблюдаются относительно высокие темпы роста этого рынка и все большие объемы сделок с недвижимостью заключаются при использовании ипотеки. Если в 2010 г. их доля составляла 8,6%, в 2011 г. – уже 14, в 2012 г. – 20, в 2013 г. – около 26%. Начиная с 2004 г., объемы выданных ИЖК увеличивались приблизительно на 30...35% ежегодно (за исключением 2009 г.). Объем задолженности по ипотечному жилищному кредитованию на 01.01.2014 превышал 2 трлн. р., что в 4 раза больше по сравнению с октябрём 2010 г. по анализу РИА «РосБизнесКонсалтинг (РБК)».

Однако при всей стремительной динамике развития ипотечных кредитов в Российской Федерации, их абсолютные объемы достаточно малы по сравнению с некоторыми развитыми государствами. Например, согласно данным исследования международного рейтингового агентства «Standard & Poors» на осень 2013 г. доля предоставления услуг ипотеки в российском ВВП составляла меньше 5% по сравнению с 53% в США и 38% в странах ЕС. По суммарным объемам ИЖК, рынок России уступает европейскому почти в 300 раз. Доля задолженности по ипотечным кредитам в ВВП составляет менее 5%. Для сравнения, в западноевропейских государствах отношение долга по ипотеке к ВВП достигает 70%, в США – 50, в Центральной и Восточной Европе – 25.

Россия относится пока к числу стран с достаточно невысоким уровнем предоставления населению услуг ипотечного жилищного кредитования. На одного жителя Российской Федерации в 2012 г. пришлось чуть более 48 долл. задолженности по ипотеке, а, например, на жителя Польши – 300 долл., Латвии – 550 долл.

Согласно различным оценкам, вариантом ипотечного кредитования смогли воспользоваться 2,5...3% населения. Также следует отметить, несмотря на благоприятную для России динамику мировых цен на энергоносители, однако основным фактором роста экономики в 2013 г. стало внутреннее потребление населения, что привело к постепенному замедлению экономики. Рост ВВП в первом полугодии 2013 г. составил 1,7%, что значительно усилило риск снижения потребительской активности населения, в том числе на рынке жилья и ипотеки.

Также этому способствовало подорожание стоимости фондирования для банков на протяжении девяти месяцев 2013 г. На основе сохраняющейся неопределенности перспектив в Евросоюзе, что, в свою очередь, привело к росту стоимости кредитования как для розничных,

так и для корпоративных клиентов, и к охлаждению внутреннего спроса, наряду со снижением потребительской уверенности. В результате за девять месяцев 2013 г. ставка по ипотечному жилищному кредитованию выросла на 0,9% и стала 12,47%.

В рамках реализации механизма приоритетного национального проекта «Доступное и комфортное жильё – гражданам России», Федеральной целевой программы «Жилище», Областной целевой программы «Стимулирование развития жилищного строительства в Тамбовской области на 2011 – 2015 годы» были интегрированы механизмы федеральных и областных программ по оказанию помощи в приобретении жилья различным категориям населения: ФЦП «Молодёжи – доступное жильё»; ФЦП «Социальное развитие села до 2012 года»; «О дополнительных мерах по государственной поддержке семей, имеющих детей»; «О накопительно-ипотечной системе жилищного обеспечения военнослужащих»; господдержки молодых учителей общеобразовательных учреждений при ипотечном жилищном кредитовании.

За шесть лет работы на Тамбовщине более 940 семей воспользовались услугами ипотеки. Выдано займов на сумму 648 млн. р. на приобретение квартир по договорам долевого участия в строительстве, приобретение квартир и жилых домов на вторичном рынке, строительство индивидуальных жилых домов.

Были привлечены собственные средства населения в сумме 577 млн. р. Через систему рефинансирования было дополнительно привлечено более 379 млн. р.

Одним из существенных направлений жилищного строительства в 2010–2011 гг. являлось обеспечение жильём ветеранов Великой Отечественной войны и членов их семей. По состоянию на 01.01.2013 172 ветерана получили новое жильё.

ОАО «АИЖК Тамбовской области» активно участвует в процессе реализации программ повышения доступности ипотечных кредитов для населения. Примером этого является продукт «Новостройка»: предоставление ипотечных займов физическим лицам на приобретение жилья во вновь возводимых или возведенных многоквартирных домах на специальных условиях. По программе «Новостройка» процентная ставка составляет от 7,9...11% годовых и при этом сочетается с дополнительными вычетами из процентной ставки: для владельцев сертификатов материнского (семейного) капитала – на 0,25%; приобретение жилья молодыми семьями-участниками ФЦП по подпрограмме «Молодёжи – доступное жильё» – на 0,25%; приобретение жилья семьёй, в которой два (на 0,25%) или более (на 0,5%) несовершеннолетних ребёнка, дата рождения которых не должна быть позднее 31.12.2006.

В рамках строительства жилья для отдельных категорий граждан, поддержания строительного комплекса была открыта кредитная линия СБ РФ, по которой ОАО «АИЖК Тамбовской области», выступает в качестве инвестора строительства многоквартирных жилых домов в микрорайоне Московский.

С 2009 г. профинансировано более 217,9 тыс. м<sup>2</sup> (4266 квартир, в том числе 1431 квартир ОАО «АИЖК Тамбовской области»), расположенных в г. Тамбове по ул. Мичуринской, д. 110, ул. Никифоровской, д. 40, в микрорайоне Московский, в г. Рассказово на сумму 1768,0 млн. р. привлечено средств застройщиков – более 3502 млн. р.

В 2010 – 2013 гг. Агентством реализовано 1026 квартир. Возвращено кредитных средств – 1338,7 млн. р. основного долга и 162,7 млн. р. процентов.

ОАО «АИЖК Тамбовской области» выступает в качестве заказчика-застройщика в микрорайоне Уютный, площадь земельного участка – 39 тыс. м<sup>2</sup>. В настоящее время ведутся работы по строительству инфраструктуры участка, строительные-монтажные работы по семи объектам общей площадью 54 тыс. м<sup>2</sup>.

Продукт «Стандарт»: выдача ипотечных займов на приобретение квартир на вторичном рынке. Процентная ставка – от 8,9...12% годовых до 30 лет. Первоначальный взнос от цены приобретения – не менее 30%.

Продукт «Материнский капитал»: приобретение квартир семьями, претендующими на дополнительные меры государственной поддержки и имеющих двух и более детей. Процентная ставка – 7,9% годовых. Более 90 семей улучшили свои жилищные условия.

Особая категория семей – многодетные, имеющие более трёх детей. С помощью ипотечного займа улучшили свои жилищные условия более 10 семей.

Программа «Военная ипотека»: ипотечные займы в целях реализации накопительно-ипотечной системы жилищного обеспечения военнослужащих. Более 50 военнослужащих улучшили жилищные условия. По этой программе выдано ипотечных займов более чем 90 млн. р.

Налажено сотрудничество с застройщиками: ООО «Строительное Управление Донское», ОАО «Тамбовский завод железобетонных изделий», ООО «Тамбовская инвестиционная компания», ОАО Строительное управление «Атомэнергострой», ООО «Известия», ОАО «Тамбовхимпромстрой», ОАО «ПМК-1», с банками – Сбербанком России, Тамбовским филиалом банка ВТБ 24, филиалом ОАО АКБ «Связь-банк», филиалом Мособлбанка, АКБ «Тамбовкредитпромбанк».

Ипотечные займы становятся всё более востребованными у тамбовчан. Активное жилищное строительство в области, успешная реа-

лизация государственных программ «Жилище», «Материнский капитал», установление стабильности на рынке труда Тамбовщины в значительной степени повлияли на привлекательность ипотеки.

Оценивая результаты работы за 2006 – 2012 гг. можно сказать, что объёмы кредитования возросли в 6 раз. Это большой шаг в решении жилищного вопроса жителями нашей области.

Для создания условий сохранения доступности ипотечных кредитов в 2011 – 2015 гг. в населенных пунктах Тамбовской области ОАО «АИЖК Тамбовской области» принимает участие в реализации решений о государственной поддержке граждан посредством предоставления ипотечных займов физическим лицам для приобретения квартир у застройщиков, в совместной реализации ОАО «АИЖК Тамбовской области» и ОАО «АИЖК» (Москва) новых пилотных проектов и ипотечных продуктов на территории Тамбовской области, развивать рынок строительства жилья экономкласса, применять новые технологии в строительстве жилья. Продолжится работа по инвестированию строительства жилья экономкласса.

Однако следует отметить, что темпы роста ипотечного жилищного кредитования за семь месяцев 2013 г. в России снизились на 27% по сравнению с аналогичным периодом 2012 г. В этих условиях перед регионами стоит сложная задача по обеспечению роста объёмов ипотечного жилищного кредитования, возникает необходимость совершенствования и повышения эффективности региональной модели ипотечного жилищного кредитования.

Несмотря на обилие программ, направленных на решение проблем по обеспечению жильём населения в Тамбовской области, стимулирующих население воспользоваться ипотечным жилищным кредитованием, область не вошла в ТОП-30 регионов России с наибольшим объёмом выдачи кредитов в 2012 г.

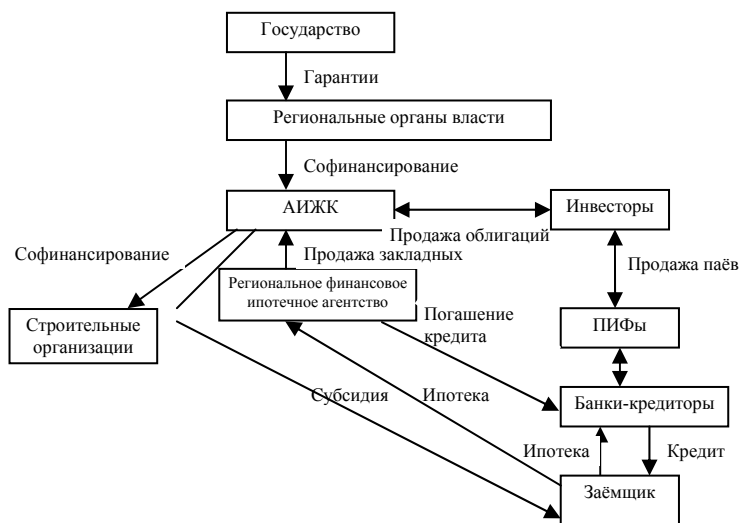
На территории Тамбовской области доля семей, которые имеют возможность купить жильё, соответствующее стандартам обеспечения недвижимостью с помощью собственных и заёмных средств, равна приблизительно 15%, в то же время по России этот показатель равен 23%, всё перечисленное выше говорит о том, что в области необходимо разрабатывать наиболее эффективную региональную модель ИЖК.

Вопрос о привлечении ресурсов для осуществления долгосрочного ипотечного жилищного кредитования в полной мере можно назвать наиболее значимым для развития системы ИЖК в Российской Федерации. Чересчур «короткие» и дорогие привлекаемые ресурсы весьма сильно ограничивают возможности российских банков по ипотечному кредитованию, ведь банки не могут сформировать собственный кредитный портфель из долгосрочных кредитов, используя при этом опо-

ру на краткосрочные источники заимствования. Несоответствие по срокам, ставкам и объёмам активов и пассивов банка может привести кредитную организацию к значительной потере ликвидности и возможному банкротству. Чтобы уйти от банкротства и потери ликвидности банки должны иметь возможность осуществить рефинансирование (перекредитование ипотечных кредитов), региональным оператором должно выступить АИЖК – Тамбовское, что позволит создать притоки средств в жилищную сферу с помощью выкупа региональных жилищных облигаций и это позволит расширить количество участников ИЖК, вовлекая население со средними и низкими доходами. Кроме предложенной рыночной составляющей, региональная модель ИЖК должна сочетать в себе бюджетные возможности государства, региона и местных органов власти. Автором предложена следующая региональная модель ИЖК (рис. 23).

Для реализации облигационной модели ипотечного жилищного кредитования автор рассматривает потенциальные финансовые источники и возможности их привлечения (табл. 22).

Широкий спектр источников финансовых ресурсов и неоднородный по своему составу позволяет не только обеспечить систему ипотечного кредитования денежными ресурсами, но и сделать её сбалансированной и менее рискованной. Предложенная региональная модель



**Рис. 23. Региональная накопительная модель ипотечного жилищного кредитования**



## 22. Потенциальные финансовые источники и возможности их привлечения

Источники ресурсов	Виды ресурсов	Способы привлечения
Население	Денежные средства. Наличие недвижимости	Накопительные счета, жилищные облигации, кредиты, стоимость прежнего жилья
Строительные организации	Незавершенное строительство. Финансовые ресурсы	Использование имеющегося незавершенного строительства. Вторичный рынок ипотечных кредитов. Размещение средств на депозитах. Жилищные облигации
Федеральные региональные и местные власти	Финансовые ресурсы. Субсидии	Использование имеющегося незавершенного строительства. Вторичный рынок ИЖК. Размещение средств на депозитах или счетах
Финансовые инвесторы	Финансовые ресурсы	Вторичный рынок ипотечных кредитов. Жилищные облигации

ИЖК позволяет на 80% обеспечить рыночную модель ипотечного жилищного кредитования, так как бюджетные возможности региона значительно ограничены (регион дотационный), а муниципальные образования около 90% имеют хронический дефицит бюджета, практически не имеют возможности субсидировать строительство жилья для малообеспеченных граждан.

### 3.3. ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

В условиях становления кредитной системы России и построения собственной структуры ипотечного жилищного кредитования особенно важным представляется сопоставление российской и зарубежной практики. Для формирования полноценной системы ипотечного жилищного кредитования необходимо разумно использовать накопленный зарубежными банками опыт предоставления и обслуживания ипотечных жилищных кредитов. Слепо копировать банковские техноло-

гии не следует, прежде всего, из-за различия в экономических условиях. Однако сравнительный анализ различных моделей ипотечного жилищного кредитования, функционирующих за рубежом, позволит выявить наиболее приемлемые для современной России подходы к организации системы ипотечного жилищного кредитования.

Для удобства изучения и последующего применения экспертами-экономистами было условно выделено несколько вариантов ипотечного жилищного кредитования. Рассмотрим ниже модели, описывающие процесс функционирования системы ипотечного жилищного кредитования.

Основными моделями системы ипотечного жилищного кредитования за рубежом являются усеченно-открытая, расширенная открытая и модель сбалансированной автономии. Поскольку выделение данных моделей носит условный характер, в одной стране они могут функционировать одновременно.

Каждая модель организации системы ипотечного жилищного кредитования включает в себя определённый набор основных элементов, характеристики которых различаются в зависимости от модели (табл. 23).

### **23. Элементы основных моделей ипотечного жилищного кредитования**

Элементы	Модели		
	Усечённо-открытая	Расширенная открытая (американская)	Сбалансированная автономия (немецкая)
Принцип функционирования	Рыночный (модель зависит от общего состояния финансово-кредитного рынка страны)	Ссудно-сберегательный (модель автономна)	
Объекты кредитования	Готовые и строящиеся дома и квартиры	Готовые и строящиеся дома и квартиры для одной семьи, дома для нескольких семей	Готовые и строящиеся дома и квартиры

Элементы	Модели		
	Усечённо-открытая	Расширенная открытая (американская)	Сбалансированная автономия (немецкая)
Источники привлечения кредитных ресурсов	Собственные и заёмные средства банков (депозитные счета, межбанковские кредиты и т.п.)	Ипотечные ценные бумаги, обращающиеся на вторичном рынке, а также собственные и заёмные средства банков (депозитные счета, межбанковские кредиты и т.п.)	Жилищные накопления и жилищные кон-трактные сбережения будущих заёмщиков, а также собственные и заёмные средства банков (депозитные счета, межбанковские кредиты и т.п.)
Основные кредиторы	Универсальные и ипотечные банки	Ипотечные и сберегательные банки	Коммерческие, ипотечные банки, стройсберкассы, сберкассы

При сравнении моделей становятся очевидными различия между ними. Проанализируем каждую модель.

*Усечённо-открытая модель* является достаточно простой, но не совершенной моделью ипотечного жилищного кредитования. Она ограничивается первичным рынком закладных. Банки, получая от клиентов по выданным ссудам закладные, используют их в данной модели лишь в качестве обеспечения части привлекаемых внешних ресурсов. Поэтому число субъектов кредитования (специализированных институтов-участников рынка ипотечных жилищных кредитов) минимально. Это соответствует «усечённой» структуре ипотеки.

Объектами кредитования в данной модели являются готовые и строящиеся дома и квартиры. В данной модели банк на стадии формирования кредитных ресурсов для ипотечных жилищных кредитов теоретически может не использовать первичные закладные в качестве

обеспечения под эти ресурсы. Простая организационно-экономическая основа модели позволяет применять её не только специализированным ипотечным, но и универсальным банкам, имеющим отделы ипотечного кредитования. В рамках данной модели система ипотечного жилищного кредитования редко ориентируется на какие-либо стандарты, определяющие основные параметры ипотечных кредитов, в том числе их срочность и стоимость. Ипотечные банки, как правило, сами определяют параметры выдаваемых ими кредитов. Если в стране функционирует только эта модель ипотечного жилищного кредитования и рынок ипотечных жилищных кредитов ограничен, банки искусственно завышают процентные ставки и сокращают сроки кредитования.

Относительная простота организации системы ипотечного жилищного кредитования на базе этой модели обусловила достаточно широкое практическое распространение её во многих странах мира, и особенно в развивающихся странах с несформированной инфраструктурой финансового рынка и рынка ценных бумаг. Также эта модель присутствует в некоторых развитых странах (Англия, Франция, Испания, Израиль и др.). В Восточной Европе основными объектами ипотечного кредитования являются жилищное строительство и покупка частных домов. При этом величина первоначальных взносов собственных средств, условия предоставления и сроки ипотечных кредитов дифференцируются по странам (табл. 24).

В Восточной Европе ипотечные жилищные кредиты относятся к группе потребительских кредитов. В странах же Западной Европы они получили такое широкое распространение, что образовали отдельную группу – ссуды под недвижимость. Подобное обособление связано с

#### **24. Условия предоставления ипотечных жилищных кредитов в Восточной Европе**

Страна	Условия кредитования		
	Доля кредита в стоимости жилья (%)	Срок кредитования (лет)	Процентная ставка (%)
Болгария	70	30	1...4
Польша	70...84	30...60	2...10
Венгрия	88	35	2...6
Чехия и Словакия	Варьируется	30	2...5

тем, что ипотечные жилищные кредиты выдаются на более длительные сроки и механизм их предоставления значительно отличается от механизма предоставления потребительских кредитов, он предполагает больший объём аналитической и оформительской работы.

Особенности данной модели:

- ресурсы для предоставления ипотечных кредитов могут формироваться банком из различных источников, в том числе за счёт собственных и/или привлечённых средств;

- процентные ставки по ипотечным кредитам напрямую зависят от ситуации на финансовом рынке страны. Поэтому активность банков в области ипотечного жилищного кредитования различна в отдельные благоприятные и неблагоприятные периоды.

*Расширенная открытая модель.* Другие отличительные характеристики мы рассмотрим у так называемой расширенной открытой модели, в которой основной приток кредитных ресурсов в систему ипотечного кредитования идёт со специально организованного для этой цели вторичного рынка ценных бумаг, обеспеченных закладными на недвижимость.

Реализация расширенной открытой модели возможна лишь при условии создания разветвлённой инфраструктуры ипотечного рынка и, как правило, при определённом содействии государства и, как минимум, при его частичном контроле за эмиссией ценных бумаг, обращающихся на вторичном рынке. Государство следит за наличием жёсткого баланса между совокупной ценой эмитируемых и обращающихся в каждый данный момент на вторичном рынке ценных бумаг и ценой закладных, проданных ипотечными банками эмитентам в обеспечение этой эмиссии. Что касается общего соответствия между суммарной стоимостью всех первичных закладных, полученных от заёмщиков, и величиной кредитных ресурсов, полученных со вторичного рынка, то наличия баланса между ними данная модель не требует, так как часть ресурсов ипотечные банки могут получать из других источников, в том числе из собственных средств.

Сравнительный анализ показывает, что расширенная открытая модель в некоторой степени является более стабильной в силу того, что большинство ценных бумаг, обеспечивающих приток кредитных ресурсов в систему, имеют ранее объявленную доходность и срок погашения. Однако стабильность эта существует лишь в определённых пределах. Будучи открытой и ориентированной на получение кредитных ресурсов со свободного рынка капиталов от независимых инве-

сторов, данная модель также подвержена достаточно существенному влиянию общего состояния финансово-кредитного рынка. Поэтому широкое применение такая модель может иметь лишь в странах с очень устойчивой экономикой. Наибольшего масштаба и совершенства в своём развитии она достигла в США, поэтому расширенную открытую модель называют ещё американской моделью ипотеки.

Хотя модель жилищного кредитования в Соединенных Штатах представляет лишь один из множества вариантов моделей, разработанных и внедрённых в различных государствах мира, она считается одной из самых удачных. Данная модель является обоснованным подходом к ипотечному кредитованию, который хорошо служит США уже более 60 лет: она обеспечила значительные доходы банкам, помогла миллионам заёмщиков приобрести собственные дома, сыграла позитивную роль в стабилизации и укреплении экономики страны.

Проведём детальный анализ американской модели ипотеки. Её принцип состоит в том, что человек с определённым уровнем ежегодного дохода сразу приобретает готовое жильё, оплачивая при этом, как правило, лишь незначительную часть его стоимости наличными, а остальное – заёмными деньгами специализированного ипотечного банка, которые выдаются под залог либо приобретаемой недвижимости, либо недвижимости, уже находящейся во владении заёмщика. Возврат этого кредита, в зависимости от ежегодного дохода заёмщика и избранного типа ипотеки, осуществляется обычно в течение 15 – 30 лет. При этом фактическая стоимость жилья с учётом кредитной нагрузки включает:

- единовременный стартовый вклад (25...30% стоимости);
- ипотечный кредит (70...75% цены жилья);
- проценты за кредит (7...9% годовых).

Рассмотрим субъекты ипотечного кредитования расширенной открытой модели.

В сфере ипотечного кредитования в рамках данной модели существуют несколько типов учреждений-кредиторов, действующих на первичном рынке. В основном они делятся на две категории: сберегательные и ипотечные банки. Сберегательные банки действуют как промежуточное звено между людьми, которые хотят накопить деньги, и теми, которые хотят занять деньги. Эти банки являются основным ипотечным кредитором в США. Сберегательные банки имеют два источника доходов:

- доходы по процентам – разность между процентами, которые они выплачивают вкладчикам и которыми они облагают заёмщиков;
- доходы от комиссионных сборов, взимаемых с заёмщиков за финансовые операции и предоставляемые услуги, включая услуги по оформлению заявлений на кредит.

Ипотечные банки – второй тип учреждений ипотечного кредитования в США. Они получают фонды для финансирования своей деятельности в сфере ипотечного кредитования путём займов в сберегательных банках. Таким образом, хотя сами ипотечные банки и не принимают вклады, основной источник фондов для кредитования в конечном счёте – сберегательные вклады.

В отличие от сберегательных, ипотечные банки, после того как они оформляют ипотечный кредит, немедленно продают его инвестору, получающему процентный доход по ипотечным кредитам, – в основном крупным финансовым корпорациям, специализирующимся на выпуске и размещении высоколиквидных ценных бумаг, обеспеченных закладными на недвижимость (своего рода облигаций). Эти корпорации продают ценные бумаги на вторичном рынке как крупным вкладчикам (например, различным пенсионным фондам, профсоюзам, страховым компаниям), так и мелким инвесторам, желающим разместить свои средства под более высокий, нежели обычный банковский депозит, процент.

Полученные от продажи портфеля закладных средства ипотечные банки вновь пускают в оборот, выдавая новые займы. Однако ипотечные банки продолжают обслуживать проданные кредиты по поручению инвестора, т.е. поддерживают отношения с заёмщиком в течение всего кредитного периода. Например, принимают от заёмщиков ежемесячные платежи по ипотечным кредитам и обеспечивают помощь заёмщикам, когда у тех возникают финансовые затруднения, мешающие своевременно произвести выплаты по ипотечному кредиту. В качестве компенсации за эти услуги кредиторы ежемесячно взимают плату за обслуживание проданных кредитов с ипотечных инвесторов. Основными источниками дохода ипотечных банков являются эти платежи за обслуживание кредитов и сборы за оформление кредита (за обработку заявлений заёмщиков). Субъекты ипотечного жилищного кредитования в США функционируют на двух уровнях: на первичном и вторичном рынках.

На первичном рынке потенциальные покупатели домов обращаются в финансовые учреждения для того, чтобы занять деньги, необ-

ходимые для приобретения дома. Таким образом, первичный рынок действует на локальном уровне экономики.

Вторичный рынок действует на общенациональном уровне. Это рынок, на котором ипотечные кредиты, выданные на первичном рынке, покупаются и продаются.

Кредиторы с первичного рынка могут продавать выданные ими кредиты на вторичном рынке инвесторам за наличные деньги. Это пополняет их фонды для дополнительного кредитования. Кредиторы первичного рынка могут также использовать вторичный рынок для обмена (свопа) пула ипотечных кредитов на ценные бумаги, обеспеченные залогом. Они могут затем сохранять эти ценные бумаги в своём инвестиционном портфеле либо продать их инвесторам на рынке капитала. На общенациональном уровне также действует рынок капитала, на котором долгосрочные капиталовложения (такие, как ценные бумаги, обеспеченные залогом, и государственные облигации) продаются и покупаются. Таким образом, вторичный рынок обеспечивает кредиторам, действующим на локальном уровне, доступ к инвесторам, действующим на национальном уровне.

Предоставляя кредиторам первичного рынка доступ на рынок капитала, вторичный рынок служит трём основным целям:

- делает кредиторов менее зависимыми от колебаний на локальном уровне;
- повышает доступность общенациональных фондов;
- стабилизирует экономику в целом.

Третья группа субъектов кредитования – операторы вторичного рынка. Компании «Фредди Мек» и «Джинни Мэй» осуществляют финансирование кредитов из государственных ресурсов. «Сэлли Мэй» – организация, предоставляющая кредиты для студентов.

Одной из крупнейших организаций, формирующих вторичный рынок залоговых, является федеральная национальная ипотечная ассоциация «Фэнни Мэй», созданная в 1938 г. и вовлечённая в основном в два направления бизнеса:

- покупку ипотечных кредитов для своего портфеля (портфель инвестиций в ипотечные кредиты);
- выпуск ценных бумаг, обеспеченных ипотечными кредитами.

Такое разнообразие компаний и услуг, предоставляемых ими, говорит о доступности ипотечных кредитов отдельным гражданам с различным финансовым положением. Эти организации обеспечивают приемлемые условия получения кредитов для отдельных категорий



заёмщиков (молодёжь, пенсионеры, люди с низким и средним уровнем дохода и т.д.). «Фэнни Мэй» покупает ипотечные кредиты в свой портфель через собственную общенациональную сеть, включающую свыше 2900 допущенных ипотечных кредиторов.

Вторым основным направлением деятельности «Фэнни Мэй» является её бизнес по предоставлению гарантий. Ассоциация имеет право покупать закладные, гарантированные следующими видами собственности: дома и квартиры для одной семьи, включая кооперативные; дома для нескольких семей. «Фэнни Мэй» покупает закладные, объединённые в пулы. Под такие пулы ипотек она выпускает высоколиквидные ценные бумаги, обращение которых на финансовом рынке обеспечивает непрерывный мощный поток финансовых ресурсов в сферу ипотечного бизнеса.

«Фэнни Мэй» не кредитует напрямую покупателей недвижимости, а гарантирует кредиторам наличие средств для ипотечного жилищного кредитования. «Фэнни Мэй» функционирует в основном за счёт заемных средств, которые привлекает путём выпуска собственных облигаций на рынках капиталов. Она является крупнейшей финансовой корпорацией в США, её акции свободно обращаются на Нью-йоркской фондовой бирже и входят в индексный список Standard&Poor's. В настоящий момент по программам «Фэнни Мэй» финансируются 20...25% закладных, связанных с жильём. Объектом кредитования в рамках данной модели является покупка домов в частную собственность. Особенностью рынка жилья США является то, что более 30% жителей арендуют жильё. В связи с этим одна из главных функций «Фэнни Мэй» – обеспечение финансирования арендуемого жилья в любой части страны, при любых рыночных условиях. Кроме того, «Фэнни Мэй» финансирует ещё и загородные садовые квартирные комплексы, работы по восстановлению существующего жилья, сельское, малое и специальное жильё.

*Обеспечение кредитов.* Собственность, заложенная в качестве гарантии полной выплаты кредита, называется залогом. Если заёмщик не в состоянии выплатить кредит, т.е. не выполняет ипотечные обязательства, банку разрешено по закону изъять (получить права собственности на) заложенную собственность и продать её, чтобы компенсировать невыплаченный баланс кредита.

Ипотечный договор, подписанный как кредитором, так и заёмщиком, устанавливает право обращения взыскания на объект залога. Право обращения взыскания означает, что кредитор подаёт официальный

иск в отношении права собственности заёмщика на имущество в случае неспособности или нежелания последнего полностью выплатить ипотечный кредит.

Когда долг по ипотечному кредиту выплачен полностью, кредитор делает на долговом обязательстве запись «Оплачено полностью», подписывает и возвращает его заёмщику вместе с формой «Удовлетворение условий ипотечного договора», которая отменяет право обращения взыскания.

Организационно-экономическая основа системы ипотечного жилищного кредитования, функционирующей по данной модели, включает в себя ипотечные продукты, а также этапы кредитования.

*Ипотечные продукты.* В США жилищная недвижимость обычно является наиболее крупной инвестицией, которую делают люди за всю свою жизнь. Она обходится в среднем в два с половиной годовых дохода покупателя. Поскольку размер кредита велик, он должен выплачиваться в течение длительного периода времени – 20 или 30 лет. Наиболее распространенным типом ипотечного кредита в США является 30-летний ипотечный кредит с фиксированной процентной ставкой. Такой кредит представляет собой ссуду, которая погашается (амортизируется) в течение 30 лет по фиксированной процентной ставке. Амортизация – постепенное уменьшение ипотечного долга путём регулярных платежей (ежемесячно, ежеквартально или за полгода), рассчитанных таким образом, чтобы покрывать своевременную выплату процентов, а также часть основной суммы долга с тем, чтобы к наступлению срока погашения кредита он был выплачен полностью. Однако в США в распоряжении заёмщиков имеются и другие типы ипотечных кредитов, включая:

- 15- и 20-летние ипотечные кредиты с фиксированной процентной ставкой;
- множество ипотечных кредитов с переменной процентной ставкой, т.е. ипотечных кредитов, для которых процентная ставка периодически меняется;
- разновидность ипотечных кредитов с переменной ставкой, называемых ипотечными кредитами с негативной амортизацией.

Долгосрочные MBS с фиксированной ставкой – самые ликвидные и ходовые – обеспечены односемейными закладными со стандартным сроком выкупа от 15 до 30 лет, большинство из них являются 30-летними. Среднесрочные MBS с фиксированной ставкой обеспечены односемейными закладными со стандартным сроком выкупа от

7 до 20 лет и кредитами с изначальными сроками погашения от 84 до 240 месяцев. Возрастающие MBS обеспечены пулами возрастающих ипотек. Они амортизируются по 30-летней шкале, имея максимальный срок от 7 до 10 лет, в конце которого заёмщик должен выплатить оставшуюся сумму. Хотя возрастающие ипотeki предоставляют заёмщикам возможность рефинансирования в конце срока, «Фэнни Мэй» гарантирует инвесторам полный платёж основной суммы в конечный срок обращения облигаций. Эти MBS предоставляют инвесторам уровень безопасности, равный уровню безопасности 30-летних MBS с фиксированной ставкой. Тем не менее они имеют срок погашения не более 7 – 10 лет. MBS с плавающей ставкой обеспечены односемейными закладными с плавающими процентными ставками, которые имеют верхний предел и периодически меняются. Все кредиты в стандартной MBS используют общий индекс для расчёта его изменений, а ставка купона MBS движется в том же направлении, что и ставки кредитов, лежащих в её основе. FHA Title I Home Improvement MBS (Title I MBS) обеспечиваются ипотечными кредитами, полученными на улучшение жилищных условий по программе Title I Федеральной жилищной администрации правительства – старейшей жилищной программе США. Эти кредиты имеют сроки погашения от 3 до 20 лет. Такие короткие сроки займов привлекательны для некоторых инвесторов, так как эти займы имеют в среднем меньше досрочных погашений, чем обычные более долгосрочные займы. Многосемейные MBS обеспечиваются жилой арендуемой собственностью. Каждая многосемейная облигация, обеспеченная закладными, обладает уникальными характеристиками. Например, лежащие в её основе займы могут иметь периоды выплаты только процентов, сроки, более короткие, чем их амортизационная шкала, или увеличенный платёж в дату погашения. Денежные потоки от этих облигаций соответствуют денежным потокам от обеспечивающих их специфических долгов. Исследование американского рынка ценных бумаг показало, что существуют и другие бумаги, но популярность «Фэнни Мэй» у населения строится на предложении крайне широкого спектра собственных бумаг. Процесс предоставления кредитов в рамках данной модели включает в себя все присущие ипотечным жилищным кредитам этапы: привлечение ресурсов, предварительная квалификация клиента, обработка информации о клиенте, оценка вероятности погашения кредита, принятие решения, заключение кредитной сделки и оформление договоров, обслуживание и полное погашение кредитов.

Предоставление займов осуществляется через сеть кредиторов по всей стране. Основной элемент этой сети – уполномоченные кредиторы, гарантирующие размещение и обслуживающие займы. Особого внимания, на наш взгляд, заслуживает юридическое оформление сделки. Наиболее распространённым инструментом оформления приобретения жилья в США является комбинация двух юридических договоров между заёмщиком и кредитором: долговое обязательство и ипотечный договор. Долговое обязательство представляет собой подписанное заёмщиком обязательство выплатить обратно сумму денег, занятую для приобретения жилья под указанную процентную ставку, в течение заданного периода времени. Долговое обязательство гарантируется ипотечным договором, представляющим собой отдельное юридическое соглашение между кредитором и заёмщиком, в котором:

- кредитор соглашается предоставить заёмщику определённую сумму денег для приобретения жилья под определённую процентную ставку и на конкретный период времени;
- заёмщик соглашается заложить собственность, которую он приобретает, в качестве гарантии полной выплаты кредита.

Развитие данной модели организации жилищного кредитования предполагает наличие рынка, на котором продаются уже выданные ипотечные закладные. Американская модель ипотечных эмиссионных компаний привлекает многие банки в связи с тем, что даёт принципиальный подход к решению проблем дефицита долгосрочных финансовых рисков. Характерной чертой усечённо-открытой и расширенной открытой моделей является то, что они представляют собой чисто рыночные схемы ипотеки. Масштаб и баланс спроса и предложения денег в их рамках в основном регулируются двумя ключевыми и взаимосвязанными показателями: банковским процентом по ссудам и ценой кредитных ресурсов, которая определяется доходностью ценных бумаг, размещаемых на вторичном рынке, а также ставками отчислений на оплату услуг всех профессиональных участников ипотечного рынка, включая страховые компании.

Ипотечный кризис в США – финансово-экономический кризис, характерными проявлениями которого стали увеличение количества невыплат по ипотечным кредитам с высоким уровнем риска, учащение случаев отчуждения банками заложенного недвижимого имущества, а также вызванное ими падение цен на ценные бумаги, обеспеченные субстандартными закладными. Этот кризис принято считать началом мирового финансового кризиса 2008 г.

Федеральная резервная система США совместно с центральными банками по всему миру осуществила ряд мер по выходу из кризиса. Как указал в начале 2008 г. председатель Совета управляющих ФРС Бен Бернанке, – «Реакцию ФРС на кризис можно, в общем, разделить на две составляющие: попытки поддержать ликвидность и активность рынков, а также использование инструментов кредитно-денежной политики для достижения макроэкономических целей».

Среди действий ФРС:

– осуществление совместно с другими центральными банками операций на открытом рынке для обеспечения ликвидности банков, входящих в состав ФРС. По сути, речь идёт о выдаче обеспеченных государственными облигациями краткосрочных кредитов банкам-членам ФРС. Кроме того, была снижена ставка по краткосрочным займам, предоставляемым ФРС этим банкам;

– учреждение ряда программ по предоставлению кредитов непосредственно банкам и небанковским кредитным организациями при предоставлении определенных видов залогов различного качества, в том числе программы Федеральной резервной системы по выпуску ценных бумаг с обеспечением активами и временного кредитного аукциона и т.д.

В 2007 – 2009 гг. для уменьшения небывалого количества отчуждений в США был создан ряд государственных и частных добровольческих программ, в рамках которых домовладельцам, испытывающим финансовые затруднения, оказывалась индивидуальная помощь. В частности, агентство по предотвращению отчуждения жилой недвижимости «Хоуп нау элайенс» объединяющее усилия правительства США и частного сектора, оказывает помощь отдельным группам заёмщиков высокого уровня риска. Согласно докладу агентства, опубликованному в феврале 2008 г., за второе полугодие 2007 г. была оказана помощь 545 тысячам заёмщиков из группы высокого риска, т.е. помощь получили 7,7% из 7,1 миллионов заёмщиков, продолжавших осуществлять выплаты по субстандартным кредитам на сентябрь 2007 г. Представители агентства признали, что требуется осуществление гораздо большего объёма помощи.

В конце 2008 г. основные банки США, а также Fannie Mae и Freddie Mac объявляли о проведении мораториев на отчуждение жилой недвижимости, чтобы дать возможность домовладельцам провести рефинансирование кредитов.

Потери от ипотечного кризиса оцениваются всё более высоко: в апреле 2008 г. Международный валютный фонд указал величину возможных суммарных мировых потерь финансовых организаций приблизительно в 1 млрд. долл. В прогнозе МВФ, опубликованном годом позже, суммарные мировые потери банков и других финансовых организаций оцениваются более чем в 4 млрд. долл.

По мнению Роджера Олтмена: «Экономический крах 2008 г. вызвал глубочайшие изменения в финансовой системе [США], экономике страны и роли США в мире; кризис привёл к значительному снижению геополитического влияния США, его начало привело к усилению исторических тенденций, которые привели к постепенной потере США ключевой роли в мировой политике. В среднесрочном периоде Америке придется довольствоваться меньшей сферой влияния, в то время как другие страны, в особенности Китай, могут рассчитывать на рост их влияния».

Попытки правительства США обеспечить стабильность мировой финансовой системы привели к значительным финансовым расходам, величина которых составила 7 трлн. долл. США. В то же время следует воспринимать их не как прямые расходы, а как инвестиции, займы и гарантии по займам. Во многих случаях правительство выкупало финансовые активы, такие как коммерческие бумаги, ипотечные ценные бумаги, или другие бумаги с обеспечением залогами, для того, чтобы повысить ликвидность рынков, на которых резко упала деловая активность. Поскольку экономическое положение продолжало ухудшаться, правительством США было принято решение осуществлять выдачу кредитов в случае предоставления залогов и заёмщикам из групп ранее неприемлемо высокого риска.

С февраля 2011 г. по февраль 2012 г. строительство объектов недвижимости в США выросло почти на треть. Темпы строительства увеличились на 27,7% в феврале 2012 г. в годовом соотношении. Количество закладок новых объектов выросло с 718 тыс. шт. в феврале 2011 г. до 917 тыс. год спустя, согласно данным, опубликованным Министерством торговли. В месячном соотношении темпы строительства выросли на 0,8%. Основная часть объектов – пользующиеся наибольшим спросом среди американцев односемейные дома. В процентном соотношении их количество выросло за год на 31,5% – самый значительный результат с 2008 г. Темпы строительства в США бьют рекорды последних пяти лет. Количество выданных разрешений на строительство, являющееся важным показателем будущих результа-

тов, также увеличилось. Согласно данным Министерства торговли, за последний год было выдано на 33,8% разрешений больше, чем годом ранее. Строительная статистика стала признаком восстановления рынка недвижимости США наравне с уменьшением количества отчуждений за ипотечные долги.

Самым важным в регулировании жилищного рынка США является правительственная поддержка системы ипотечного кредитования. Главная цель Федерального Правительства – обеспечение всех граждан США жильём по современным минимальным стандартам, которая достигается не путём строительства дешевого муниципального жилья, а регулированием частного рынка жилья. Основные методы регулирования – государственное страхование ссуд, выдаваемых частными кредитными учреждениями, льготы в получении кредитов для малообеспеченных групп населения и ветеранов, упорядочивание деятельности сберегательных учреждений, налоговые льготы для инвесторов жилищного рынка, установление стандартов на жильё, обеспечение вторичного рынка закладных.

Для этого была создана система государственных и негосударственных учреждений с различными функциями. Это Федеральная жилищная администрация и Администрация по делам ветеранов, Национальный жилищный банк, Федеральная национальная ассоциация по закладным, государственная национальная ассоциация по закладным, Федеральная корпорация по закладным для жилья.

Решающее значение в системе ипотечного кредитования имеет обеспечение выхода на рынки ценных бумаг. Эти рынки обеспечивают более прозрачные механизмы ценообразования, что позволяет участникам рынка точнее оценивать риски и выгоду инвестирования в те или иные ипотечные инструменты. Следовательно, использование таких продуктов помогает привлечь на рынок, помимо отечественных, международных инвесторов. Рынки капитала приходят на смену банкам и страховым компаниям. В отрасли недвижимости банки и страховые компании всё в меньшей степени рассматриваются как главный источник ипотечного финансирования. В США сегодня функции этих традиционных кредиторов в значительной степени выполняют рынки капитала. Активы, связанные с недвижимостью, всё реже хранятся в портфелях банков и всё чаще в секьюритизированных и более ликвидных формах (в виде акций и облигаций, обеспеченных закладными). На рынках капитала создаются ценные бумаги, обеспеченные закладными, которые распределяются среди всех типов инвесторов, вклады-

вающих средства в облигации, как в США, так и во всем мире. В США рынок коммерческих ценных бумаг, обеспеченных закладными, стремительно растёт.

*Сбалансированная автономия.* Модель организации системы ипотечного жилищного кредитования, заслуживающая особого рассмотрения, – это сбалансированная автономия. Субъектами кредитования в рамках такой модели выступают как ипотечные, так и специализированные сберегательные банки – сберкассы и стройсберкассы. Это объясняется тем, что главным отличительным признаком этой модели является ссудно-сберегательный принцип функционирования. Формирование кредитных ресурсов осуществляется не за счёт привлечения средств на открытом рынке капиталов, а за счёт сбережений вкладчиков, желающих в будущем получить ипотечный жилищный кредит. Таким образом, аккумуляция денежных средств происходит путем использования разновидностей жилищных накопительных программ и выпуска разного рода жилищных облигаций. Государство при этом формирует благоприятный экономический климат для развития ипотеки: систему налоговых льгот для банков и граждан, являющихся субъектами ипотечного процесса, а также для строительных организаций, осуществляющих жилищное строительство, и кредитующих его банков.

Заёмщиками в данной модели могут быть только вкладчики, накопившие на своём сберегательном счёте сумму, составляющую примерно половину стоимости недвижимости. На оплату второй половины им будет предоставлен ипотечный жилищный кредит. Это ограничение в сравнении с ранее рассмотренными моделями многими специалистами в области ипотеки признаётся недостатком, так как получение кредита возможно только после периода накопления. Тем более что ипотечные банки при анализе платёжеспособности заёмщика тщательно проверяют источники средств для этого взноса, поскольку действуют правила, в соответствии с которыми данная сумма должна быть собрана клиентом исключительно за счёт собственных доходов (зарплаты, процентов по вкладам, дивидендов по ценным бумагам и т.п.). Однако не следует забывать, что во всех моделях ипотечного жилищного кредитования предусмотрено внесение первоначального взноса, накопление средств на который требует времени независимо от модели ипотечного жилищного кредитования. У сбалансированной автономной модели есть и ощутимые преимущества, так как потенциально данная модель не зависит от общего состояния финансово-



кредитного рынка в силу своей автономности. Действуя по такой модели, банку нет необходимости привлекать кредитные ресурсы из внешних источников: ему необходимо определить только эффективный размер процентной маржи.

Таким образом, модель является независимой не только от колебаний рыночной цены привлечённых средств, но и от среднего уровня данной цены в целом. Это качество сбалансированной автономной модели важно для развития ипотечного кредитования в странах с устойчивой экономикой. Все взаиморасчёты при этом должны производиться в свободно конвертируемой валюте. Достоинством модели является пониженный кредитный риск, так как банк может реально оценить кредитоспособность, платёжеспособность и платёжготовность (т.е. готовность ежемесячно выплачивать определённую сумму) клиента на накопительном этапе.

Объектом кредитования в рамках данной модели выступает приобретение готовых и строящихся домов и квартир, а обеспечением – их залог. Главной особенностью сбалансированной автономной модели мы считаем её организационно-экономическую основу, а именно предшествующий кредитованию этап – привлечение средств. Среди важных составляющих рассматриваемой европейской модели функционирования системы ипотечного жилищного кредитования выделяются жилищные контрактные сбережения (ЖКС). Наибольшее распространение они получили в Германии, где были созданы после Первой мировой войны, а также во Франции. Они рассматривались как механизмы привлечения финансовых средств в жилищный сектор. Используемые в Европе ЖКС основываются на опыте Великобритании, применявшей разнообразные формы жилищного финансирования. Среди них контракты, содержащие обязательство со стороны гражданина накопить согласованную сумму за установленный период и обязательство финансовой организации предоставить кредит на заранее определённых условиях на покупку и реконструкцию жилья. ЖКС имели большой успех в послевоенной Европе. За последние 20 лет они были внедрены в ряде развитых и развивающихся стран: помимо Франции и Германии различные формы долгосрочных депозитов, основанных на их опыте, используются в Австрии, Испании, Тунисе, Марокко, Чили, Индонезии, Таиланде. Ряд стран Восточной Европы в ходе осуществления экономических реформ проявил интерес к ЖКС-инструментам и в той или иной степени использует их либо планирует это сделать (Чехия,

Словакия, Польша, Венгрия). В странах с формирующейся нестабильной экономикой ЖКС призваны решить следующие проблемы:

- отсутствие соответствующей информации о заёмщиках, позволяющей оценить и управлять кредитным риском;
- отсутствие долгосрочных средств для кредитования покупки жилья.

Суть ЖКС заключается в договоре между гражданином и финансовым институтом относительно предоставления в будущем кредита в зависимости от успешного выполнения сберегательного контракта. Гражданин соглашается копить заранее определённую общую сумму. В конце накопительного периода он получает право на кредит в размере, который зависит от величины накоплений.

Существуют две главные разновидности модели ЖКС: французская (Epargne-Logement, в дальнейшем – EL) и германская (Bauspar, в дальнейшем – Баушпар). Они имеют значительные различия в структуре и приоритетах. Представленные различия двух моделей жилищных накопительных вкладов позволяют нам в общем виде определить германскую систему как «закрытую», а французскую – как «открытую».

Германская программа жилищных контрактных сбережений. Основу «закрытой» германской программы образуют ЖКС-депозиты, мобилизуемые специализированными организациями – стройсберкассами (Bausparkasse). Средства этих вкладов могут быть использованы только на цели предоставления кредитов участникам ЖКС, причём в порядке особым образом организованной очереди. Формируется замкнутый цикл, изолированный от рынков капитала. Баушпар-схемы предлагают гражданам долгосрочные ипотечные кредиты по фиксированной на уровне ниже рыночной процентной ставке, основанные на добровольных сбережениях, осуществляемых на условиях начисления постоянного процента, пониженного по сравнению с рыночными ставками. Это замкнутая самофинансирующаяся система, в которой большинство средств для кредитов поступает от сберегательных контрактов и которая предназначена для кредитования только бывших вкладчиков. Баушпар-контракты предлагаются только специализированными организациями – стройсберкассами (ассоциациями строителей и заёмщиков). Это высокоорганизованные группы, финансирующие частное жилищное строительство. Среди этих специализированных кредиторов частных – 21 (из них три принадлежат коммерческим банкам), государственных – 13 (некоторые из них находятся в собственности

региональных центральных банков или государственного банка). Фонды стройсберкасс формируются за счёт сберегательных контрактов, денежного потока от активных операций (амортизации кредитов и процентов по ним) и других заёмных средств, главным образом банковских депозитов. Основными направлениями инвестирования средств являются ЖКС-кредиты, промежуточные кредиты, правительственные ценные бумаги и банковские депозиты. В обобщенном виде примерно 81% активов составляют ЖКС-кредиты, а в пассивах преобладают ЖКС-контракты – 75%. В России уже пытаются применять опыт стройсберкасс. Однако большинство схем предусматривают предоставление кредитов на приобретение строящегося жилья, и накопительные взносы будущих заёмщиков идут на финансирование строительства их будущего жилья. При этом выбор жилья ограничен домами, возводимыми строительными компаниями, с которыми банк работает по данной схеме (например, ОПТ-Банк и Первая ипотечная компания).

*Французская программа жилищных контрактных сбережений* была создана под влиянием уже существовавшей германской системы. Изначально закрытая, она в 1970-е гг. постепенно модернизировалась в «открытую» систему, нацеленную на создание группы вкладчиков, которые хотели бы поместить сбережения в ЖКС без использования своих прав на кредит, будучи заинтересованными в доходе от жилищных вкладов. «Свободные средства», собранные таким образом, могут быть использованы финансовыми организациями для ресурсного обеспечения других типов жилищных кредитов или для инвестирования в новый рынок ипотечных облигаций. Основное значение французской ЖКС-системы в том, что она стимулирует долгосрочные накопления путем сильной сберегательной мотивации граждан. На эти ресурсы однозначно может рассчитывать жилищное строительство. В то же время был создан рынок ипотечных облигаций как один из инструментов обеспечения ипотеки долгосрочными средствами.

Жилищные сберегательные программы во Франции играют более весомую роль в финансировании жилищного сектора, чем Баушпар-система в Германии. Сейчас во Франции функционируют две программы жилищных накоплений граждан: жилищные накопительные счета (CEL) и плановые жилищные сбережения (PEL). Существенное различие между этими двумя видами контрактов заключается в том, что PEL-контракт даёт право на государственную премию даже тогда, когда кредит не взят. В соответствии же с условиями CEL-контракта

премия предоставляется только при взятии кредита. Характерной чертой ЖКС во Франции является установление по ним процентных ставок на таком уровне, что процентный доход по жилищным сбережениям с учётом налоговых льгот конкурентен по сравнению с другими формами сбережений. Процентная ставка по кредиту определяется сберегательной ставкой, действующей во время контракта, и маржой, регулируемой Министерством финансов. Эта ставка фиксируется на все время контракта. С течением времени происходит корректировка процентов с учётом ситуации на финансовом рынке, поэтому одновременно могут сосуществовать контракты с различными процентными условиями, заключёнными в разные годы. Благодаря наличию определенного времени между сбережениями и кредитом теоретически кредитная ставка может быть выше или ниже рыночной, существующей в момент получения вкладчиком права на кредит по завершении минимального накопительного периода.

Рассмотрим соотношение ставок на примере французского банка Credit Agricole. В 2012 г. на долю этого банка приходились 30% всех выданных во Франции ипотечных кредитов на сумму более 94 млрд. евро. Ставки по ипотечному кредиту в данном банке не превышают 5% годовых, а средний срок погашения – 15 лет. При этом ставка по жилищному накопительному вкладу составляет 4,5%, в то время как по обычному депозитному вкладу ставки во всей Европе не превышают 2% годовых. При наличии накопительного вклада получить кредит можно досрочно, даже если сумма на сберегательном счете менее 20... 25% от стоимости квартиры.

В процессе исследования мы определили, что отличительной чертой французской модели ЖКС является отсутствие промежуточных кредитов, поскольку по действующим правилам заёмщики имеют право немедленно получить кредит по окончании контрактного накопительного периода. По нашему мнению, широкое распространение и значительный вклад ЖКС в систему жилищного финансирования объясняется привлекательностью этой программы для различных категорий граждан, а не только для заинтересованных в приобретении и реконструкции жилья. Мы считаем, что это связано с тем, что PEL-контракты позволяют получить дополнительный «налоговый доход» от сбережений, т.е. освобожденный от налогов доход, без оформления кредита. Кроме того, хотя гражданин может иметь только один ЖКС-

счёт, другой может быть открыт им сразу, как только первый закроется. Положительным моментом является и возможность передачи кредитных льгот близким родственникам. В настоящее время примерно каждый третий гражданин Франции имеет жилищный сберегательный контракт. Среди ЖКС-контрактов 28,3% нацелены на новое жильё, 44,9% – на покупку существующего жилья, 26,8% – на финансирование ремонта и реконструкцию жилья. В то же время эффективность данной формы финансирования жилья в значительной степени зависит от количества «хороших клиентов», которые не берут кредитов. Здесь существует определённая зависимость от ситуации на депозитном и кредитном рынках. Так, при относительно высокой ставке по накоплениям граждане интенсивно делают вклады на счета и накапливают максимально возможную сумму (максимальный размер накоплений является условием для получения дополнительной премии от правительства), но не берут кредиты в силу их высокой стоимости. Те вкладчики, которые открывали счета в период относительно низких процентных ставок, стараются в таких условиях закрыть счёт и открыть другой по новым, более высоким ставкам или взять кредит сразу же при наступлении соответствующего права (учитывая сравнительно низкую кредитную ставку, ранее предусмотренную контрактом).

Поскольку ЖКС подвержены влиянию рыночной конъюнктуры и не могут в полном объёме обеспечить средствами жилищные кредиты, во Франции получили развитие альтернативные формы финансирования жилищных проектов и привлечения средств в сферу жилищного кредитования. В частности, был создан рынок ипотечных облигаций, обеспеченных недвижимостью, которые имеют высокую ликвидность, т.е. система ипотечного жилищного кредитования начала функционировать по смешанной модели. ЖКС-программы внесли значительный вклад в экономическое развитие Германии и Франции. Их роль, в первую очередь, мы бы связали с расширением объёма жилищного строительства, увеличением уровня обеспеченности граждан жильём, повышением доли сбережений населения, охватом жилищными программами широких слоёв граждан, включая людей с низким уровнем дохода. Все последующие (за привлечением средств) этапы кредитования в данной модели не имеют существенных отличий от других моделей. После предоставления кредита не предусмотрена его пере-

продажа, поскольку вторичный рынок в данной модели не функционирует. Однако на практике, в силу смешения моделей, возможно параллельное существование в одной стране как вторичного рынка, так и системы стройсбережений.

Проанализировав основные модели, можно выделить следующие исходные принципы, которые применялись при формировании систем ипотечного кредитования за рубежом.

1. Обеспечение защиты интересов как кредитора, так и должника в ипотечных отношениях. Выполнению этого условия служат страхование, специальные правительственные программы, процедура обращения взыскания на заложенное имущество и т.д.

2. Создание условий доступности ипотечных кредитов рядовому потребителю. Для отдельных категорий населения разрабатываются льготные правила и нормы погашения ипотечного кредита.

3. Создание условий приоритетности в кредитной сфере для организаций, специализирующихся на ипотеке, так как именно за счёт них формируется рынок жилья и происходит развитие других сегментов. Возможно объявление некоторых из них учреждениями, действующими при поддержке правительства: им предоставляются налоговые льготы и более свободные финансовые формы деятельности на рынке ценных бумаг.

4. Активизация деятельности государства в ипотечных отношениях для контроля за деятельностью организаций, осуществляющих ипотечное кредитование. Государство может проводить льготную налоговую политику в этой области, разрабатывать и реализовывать специальные программы, образовывать необходимые государственные органы.

После приведённого анализа опыта ипотечного жилищного кредитования в западных странах, возникает вопрос: какая конкретно польза может быть извлечена из его изучения для формирующейся в России системы ипотечного жилищного кредитования, в каком направлении ей следует развиваться? Ведь различия между российской и западной юридическими и экономическими системами весьма существенны. А существующие модели организации ипотечного жилищного кредитования не совсем подходят российской кредитной системе. Сопоставив положительные и отрицательные черты каждой из моделей, проанализируем возможности их использования в России (табл. 25).









## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

---

В данной монографии проведено исследование основных элементов ипотечного рынка и используемых ипотечных продуктов, их практической реализации на примере ОАО «Сбербанк России», а также предложены пути решения сложившихся в российской экономике проблем ипотечного кредитования.

Ипотека представляет собой особый вид кредитования, имеющий определённые характерные черты, но с другой стороны, ипотеке присущи и общие кредитные принципы и признаки. Несмотря на то, что ипотечный бизнес и конкретно ипотечное жилищное кредитование как его составная часть – достаточно новые направления в нынешней России, за последние десять лет сформирована основа для развития и первичного и вторичного рынка ипотеки. Интеграция и становление рынка заметна невооружённым взглядом: сегодня банки на рынке ипотеки работают в тесном союзе с застройщиками, риэлторами, брокерами, что позволяет ускорить процессы подготовки и проведения ипотечных сделок, открывает новые возможности по привлечению клиентов для разных сторон. Банки предлагают множество различных ипотечных как чисто рыночных, так и с участием государства программ. Кроме того, появлялось множество наиболее доступных схем ипотеки молодым семьям как федеральных, так и региональных программ.

Однако, как показал проведенный анализ, становление и развитие рынка ИЖК происходит в сложной социально-экономической ситуации.

Данные статистики свидетельствуют, с одной стороны, около 20 миллионов российских граждан или не имеют жилья или нуждаются в улучшении жилищных условий, а с другой – только 23% россиян имеют доходы, позволяющие воспользоваться ипотекой. Несмотря на обилие программ, направленных на решение проблем по обеспечению жильём, автор отмечает, что в России пока не появилась чисто рыночная программа, позволяющая воспользоваться ипотекой гражданам со средними и низкими доходами.

Учитывая, что рынок ипотечного жилищного кредитования находится в стадии становления, государству необходимо создавать определённые стимулирующие условия и взять на себя ряд рисков.

Для этого необходимо:

– совершенствование нормативно-правовых основ реализации ипотечных прав;

- регулирование механизмов по привлечению долгосрочных финансовых ресурсов;
- создание благоприятной налоговой среды, способствующей ипотечному жилищному кредитованию населения;
- организация эффективных условий функционирования кредитных организаций на ипотечном рынке;
- организация эффективной на законодательном и исполнительном уровне работы по оценке стоимости недвижимости;
- обеспечение эффективной системы страхования на рынке ипотечного кредитования.

Ипотечный рынок жилья в России будет расти и развиваться, для этого есть все перспективы и возможности: растёт конкуренция между банками в этой сфере, ежегодно растёт число участников рынка, появляются новые ипотечные продукты.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

---

1. **Агентство** ипотечного жилищного кредитования [Электронный ресурс]: – Отчёты Агентства ипотечного жилищного кредитования: рынок ипотеки – Официальный сайт Агентства ипотечного жилищного кредитования. – Режим доступа : <http://www.ahml.ru>
2. **Алексеев, В. А.** Недвижимое имущество: государственная регистрация и проблемы правового регулирования [Электронный ресурс]. – Издано на CD-диске. – М. : ГАРАНТ, 2010.
3. **Аналитический центр** ипотечного кредитования и секьюритизации «Русипотека» [Электронный ресурс]: – Ипотечное кредитование и секьюритизация в России – Официальный сайт Аналитического центра ипотечного кредитования и секьюритизации «Русипотека», 2009. – Режим доступа : <http://www.rusipoteka.ru>
4. **Гражданский кодекс** Российской Федерации: часть первая от 30.11.1994 № 51-ФЗ, часть вторая от 26.01.1996 № 14-ФЗ.
5. **Об ипотечном** жилищном кредитовании в Самарской области: закон Самарской области от 29.06.2004 № 96-ГД.
6. **О государственной** поддержке жилищной ипотеки в Тамбовской области : закон Тамбовской области от 12.12.2004 № 68-3.
7. **Зюзин, В. А.** Комментарий к Федеральному закону «Об ипотеке (залоге недвижимости)» (постатейный) / В. А. Зюзин, А. Н. Королев. – М. : Юстицинформ, 2009. – 272 с.
8. **Иванов, В. В.** Всё об ипотеке / В. В. Иванов. – М. : МТ-Пресс, 2011. – 652 с.
9. **Об обязательных** нормативах кредитных организаций, осуществляющих эмиссию облигаций с ипотечным покрытием : инструкция ЦБ РФ от 31.03.2004 № 112-И (с изменениями и дополнениями).
10. **Ипотека.** Вопросы правового регулирования. – М. : Ось-89, 2012. – 64 с.
11. **Ипотека** [Электронный ресурс] : более 400 документов. – Издано на CD-диске. – М. : ГАРАНТ, 2008.
12. **Назарчук, Н. П.** Особенности программы «Доступное жильё» в Тамбовской области / Н. П. Назарчук // Наука и бизнес: пути развития. – 2012. – № 11(17). – С. 122 – 125.
13. **Об агентстве** по ипотечному жилищному кредитованию : постановление Правительства РФ от 26.08.1996 № 1010.

14. **О государственной целевой программе «Жилище»** : постановление СМ РФ от 20.06.1993 № 595 (с изменениями от 7 октября, 26 ноября 1997., 25 мая 1994 г., 17 сентября, 29 декабря 2001 г., 24 января 2002 г.).

15. **Официальный сайт** ОАО «АИЖК по Тамбовской области» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ipoteka.tamb.ru/>

16. **Официальный сайт** Администрации Тамбовской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.tambov.gov.ru/betin/events/duma/23056.html>

17. **Об утверждении** областной целевой программы «Стимулирование развития жилищного строительства в Тамбовской области на 2011 – 2015 годы» : постановление Администрации Тамбовской области от 31.12.2010 № 1599.

18. **О мерах по развитию** системы ипотечного жилищного кредитования в РФ : постановление Правительства РФ от 11.01.2003 № 28 (с изменениями и дополнениями).

19. **Стратегия** развития ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации до 2030 года : распоряжение Правительства РФ от 19.07.2010 № 1201-р.

20. **Об ипотеке** (залоге недвижимости) : федер. закон Российской Федерации. – М. : Омега-Л, 2014. – 54 с.

21. **Об ипотечных** ценных бумагах : федер. закон Российской Федерации от 11.11.03 152-ФЗ.

22. **О внесении изменений** в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части совершенствования порядка обращения взыскания на заложенное имущество : федер. закон Российской Федерации от 06.12.2011 № 405-ФЗ.

23. **О государственной** регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним : федер. закон Российской Федерации от 21.11.1997 № 122-ФЗ (с изменениями от 5 марта, 12 апреля 2001 г., 11 апреля 2002 г.).

24. **О залоге** : федер. закон Российской Федерации от 29.05.1992 № 2872-1 (ред. от 30.12.2008).

25. **Цылина, Г. А.** Ипотека: жильё в кредит / Г. А. Цылина. – М. : Экономика, 2012. – 360 с.

26. **Юрьева, Л. Ю.** Классификация ипотечных кредитов и система управления рисками ипотечного жилищного кредитования / Л. Ю. Юрьева // Экономика и право. XXI век. – 2011. – № 1.

27. **Гусев, А. Э.** Ипотечное жилищное кредитование. Жильё  
взаимы / А. Э. Гусев. – М. : Феникс, 2012. – 96 с.

28. **Логинов, М. П.** Российский ипотечный комплекс – стратеги-  
гия развития / М. П. Логинов, О. Н. Логинова // Деньги и кредит. –  
2010. – № 3. – С. 44 – 48.

29. **Норесков, В. В.** Ипотека для приобретения жилья / В. В. Но-  
ресков. – М. : БХВ-Петербург, 2011. – 64 с.

30. **Рассел, Дж.** Ипотека / Дж. Рассел. – М. : Книга по требова-  
нию, 2012. – 128 с.

## ОГЛАВЛЕНИЕ

---

Введение .....	3
1. Теоретические основы ипотечного жилищного кредитования	5
1.1. Понятие и сущность ипотечного жилищного кредитования .....	5
1.2. Нормативно-правовая база ипотечного жилищного кредитования .....	16
1.3. Классификация ипотечного жилищного кредитования	23
2. Оценка современного состояния ипотечного жилищного кредитования в России .....	32
2.1. Современное состояние российского рынка жилищной ипотеки .....	32
2.2. Анализ состояния ипотечного жилищного кредитования и исследование платёжеспособного спроса на ипотечные кредиты на примере Тамбовской области .....	54
2.3. Анализ ипотечного кредитования в Тамбовском филиале ОСБ № 8594. Программы ипотечных кредитов, предоставляемых Сбербанком .....	67
3. Направление совершенствования ипотечного жилищного кредитования в России и международный опыт .....	100
3.1. Основные рекомендации по совершенствованию ипотечного жилищного кредитования в России .....	100
3.2. Повышение эффективности региональной модели ипотечного жилищного кредитования на примере Тамбовской области .....	116
3.3. Зарубежный опыт ипотечного жилищного кредитования .....	121
Заключение .....	146
Список литературы .....	148

Научное издание

НАЗАРЧУК Наталия Павловна

**ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ  
РЕШЕНИЯ ЖИЛИЩНЫХ ПРОБЛЕМ  
В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Монография

Компьютерное макетирование М. А. Евсейчевой

Редактирование Е. С. Мордасовой

**ISBN 978-5-8265-1270-8**



Подписано в печать 28.05.2014.

Формат 60 × 84 / 16. 8,84 усл. печ. л.

Тираж 100 экз. Заказ № 276

Издательско-полиграфический центр

ФГБОУ ВПО «ТГТУ»

392000, г. Тамбов, ул. Советская, д. 106, к. 14

Телефон 8(4752)63-81-08

E-mail: izdatelstvo@admin.tstu.ru