**СОДЕРЖАНИЕ**

ВВЕДЕНИЕ

ГЛАВА 1. Ипотечное кредитование и его особенности

1.1 Место и роль ипотечного кредитования в рыночной экономике

1.2 Структура рынков ипотечных кредитов

1.3 Основные типы и модели ипотечных кредитов

1.4 Механизмы привлечения банками ресурсов на рынок ипотечных кредитов

ГЛАВА 2. Анализ состояния системы ипотечного кредитования в РФ и НСО

2.1 Правовые аспекты ипотечного кредитования

2.2 Становление ипотечной системы кредитования в г.Новосибирске

2.3 Сравнительная характеристика программ ипотечного жилищного кредитования в г. Новосибирске

2.4 Методики расчетов ипотечных платежей и их применение

ГЛАВА 3. Совершенствование системы ипотечного кредитования

3.1 Факторы, препятствующие развитию ипотеки в России

3.2 Усиление роли банковской системы в развитии жилищного кредитования

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

**ВВЕДЕНИЕ**

Формирование системы ипотечного кредитования жилья является одной из наиболее актуальных проблем современной России. Она широко обсуждается в государственных, коммерческих и научных кругах.

Проблема обеспечения жильем российских граждан была и остается одной из наиболее острых социальных проблем, от решения которой во многом зависит успех проводимой в стране экономической реформы. По различным оценкам не менее 60 процентов населения страны в той или иной мере нуждаются в улучшении жилищных условий. Этим обусловлена необходимость поиска различных путей решения задачи обеспечения жильем российских граждан на базе рыночного, а не административно - распределительного подхода.

Основным способом решения жилищной проблемы этой части населения должно стать долгосрочное ипотечное жилищное кредитование – это один из самых проверенных в мировой практике и надежных способов привлечения частных инвестиций в жилищную сферу. Именно ипотека позволяет согласовать интересы большей части населения в улучшении жилищных условий, коммерческих банков и кредиторов - в эффективной и прибыльной работе, строительного комплекса - в ритмичной загрузке производства и, конечно же, государства, заинтересованного в общем экономическом росте, которому будет способствовать широкое распространение ипотечного жилищного кредитования. Поэтому тема выпускной квалификационной работы является достаточно актуальной для современной российской действительности.

Целью данной работы является анализ состояния ипотечного кредитования и разработка предложений по ускорению развития ипотечного кредитования жилья в Российской Федерации.

В соответствии с этой целью определены следующие основные задачи:

* определить место и роль ипотечного кредитования в РФ;
* охарактеризовать тип и модели ипотечных кредитов;
* проанализировать содержание федеральных и региональных программ развития ипотечного кредитования и их реализацию;
* провести расчет ипотечных платежей;
* выявить факторы, препятствующие развитию ипотеки в России;
* определить пути совершенствования российской системы ипотечного кредитования.

Предмет исследования – система ипотечного кредитования.

Объект исследования – российский и региональный рынки ипотечного кредитования.

В соответствии с поставленной целью и задачами структура работы включает в себя три главы, заключение и список литературы.

В первой главе «Ипотечное кредитование и его особенности» рассмтрены теоретические аспекты функционирования рынка ипотечных кредитов, а именно: структура этого рынка , типы и модели ипотечного кредитования, способы привлечения ресурсов в эту сферу.

Вторая глава «Анализ состояния системы ипотечного кредитования в РФ и НСО» посвящена исследованию организационно-правовых и финансовых аспектов федеральных и региональных программ ипотечного кредитования.

В третьей главе «Совершенствование системы ипотечного кредитования» представлены возможные направления дальнейшего развития ипотечного кредитования в России и регионах.

Заключение содержит основные выводы по проведенной работе.

# ГЛАВА 1. Ипотечное кредитование и его особенности

### **1.1 Место и роль ипотечного кредитования в рыночной экономике**

Исторически ипотечное кредитование было порождено хозяйственными отношениями как наиболее надежная форма обеспечения обязательств должника. Современный термин «ипотека» означает форму обеспечения исполнения каких-либо обязательств должника недвижимым имуществом. Наиболее распространенной формой обязательств, обеспечиваемых ипотекой, является кредит. Кредит, обеспечиваемый залогом недвижимости, называется ипотечным кредитом. В случае невозврата долга или невыполнения иных обязательств должником заложенная недвижимость служит для удовлетворения претензий кредитора, либо сразу переходя в его собственность, либо через реализацию залога и погашения обязательства должника за счет вырученных от реализации средств. Российское законодательство определяет ипотеку как способ обеспечения обязательств, при котором кредитор-залогодержатель приобретает право в случае неисполнения должником обеспеченного ипотекой обязательства получить удовлетворение за счет заложенного недвижимого имущества перед другими кредиторами. Удовлетворение прав кредитора по возврату долга может осуществляться как за счет средств, вырученных от продажи заложенной недвижимости на торгах, так и путем автоматической передачи титула собственности кредитору.

Ипотека как форма обеспечения наиболее часто применяется в банковском кредитовании. Ипотечное кредитование жилья является одним из основных сегментов банковского бизнеса. Существует несколько подходов, определяющих ипотечное кредитование и рынок, на котором формируются спрос и предложение на ипотечные кредиты. Определение термина «ипотечное кредитование» в узком смысле подразумевает под ипотечным кредитованием разновидность потребительского кредитования, являющегося сегментом ссудного рынка. В широком смысле ипотечное кредитование рассматривается как целостный механизм, который не только позволяет совместить интересы заемщиков и кредиторов, но и включает инвесторов, риэлтеров, застройщиков, страховые компании и другие субъекты рынка.

В современных условиях в экономически развитых странах сформировался и активно развивается ипотечный рынок.

Ипотечный рынок – это рынок ипотечных кредитов, предоставляемых банками и другими учреждениями домашним хозяйствам с целью приобретения жилья под залог этого (или иного) жилья, и финансовых активов, размещаемых на рынке с целью привлечения ресурсов в ипотечное кредитование. Таким образом ипотечный рынок формируется ипотечным сегментом фондового рынка и сегментом рынка банковских услуг по предоставлению и обслуживанию ипотечных кредитов. В этом заключается его определенная условность. Понятие «ипотечный рынок» (mortgage market) относительно недавно появилось в западной экономической литературе. И сначала использовалось в профессиональных изданиях по рынку прикладного характера, постепенно вторгаясь и в научный оборот.

Рынок ипотечного кредитования подразделяется на первичный и вторичный. На первичном рынке выдаются и могут быть проданы ипотечные кредиты. На вторичном рынке происходит продажа прав на получение процентного дохода по процентам через выпуск специальных ценных бумаг, приобретение которых предоставляет это право. Бурное развитие фондового рынка и современные возможности финансового инжиниринга постоянно вызывают к жизни новые виды таких ценных бумаг.

Ипотека может быть установлена на любое недвижимое имущество, но именно кредитование под залог жилой недвижимости является наиболее развитой формой ипотечного кредитования. Особая роль рынка ипотечного кредитования жилья, его огромное значение и быстрый рост определяются помимо социально-экономических факторов еще и тем, что именно жилье в силу присущих ему характеристик – недвижимого характера, определенной стандартности, легкой оценки, наличием ликвидного рынка недвижимости – выступает идеальным обеспечением по всем обязательствам домашних хозяйств. Кроме того, обеспечение финансовых обязательств семьи собственным жильем и потенциальная угроза его потери является сильнейшим мотивирующим фактором своевременного исполнения обязательств.

Товаром (услугой) на рынке является кредит, предоставляемый для финансирования приобретения жилой недвижимости, обеспечением возврата которого наряду с будущим доходом заемщика выступает залог приобретаемого жилья. Основными характеристиками данного товара, как и любого другого кредита, являются: срок кредитования, процентная ставка (ее величина и тип), план погашения кредита, требования по первому взносу.

Спрос на рынке ипотек формируют потребители – семьи, традиционно называемые в экономической литературе домашними хозяйствами. Источником погашения домашними хозяйствами кредитов являются получаемые членами семьи доходы. Мотивацией потребителей является повысить качество своих жилищных условий путем приобретения нового жилья за счет средств кредита.

Основная роль ипотечного кредитования в системе рыночных отношений заключается в разрешении противоречия между ожиданиями, задаваемыми стандартами жизни и планами потребления домашних хозяйств, и их текущими доходами и сбережениями. В этом заключается экономическая сущность ипотеки. Именно дисбаланс между текущими доходами и потребительскими стандартами, возникающий вследствие высокой стоимости такого товара, как жилье, и делает востребованным ипотечное кредитование в хозяйственном обороте.

Спрос на ипотечные кредиты обладает определенной эластичностью и зависит от стоимости заемных средств и условий их предоставления: при снижении процентных ставок и увеличении сроков кредитования доля расходов на обслуживание ипотечной ссуды в семейном бюджете сокращается и спрос на кредиты растет. При повышении процентных ставок наблюдается обратный процесс. Помимо условий предоставления кредитов спрос во многом зависит от уровня реальных доходов населения, отношения доходов семьи к стоимости квартиры, их динамики и степень пропорционального распределения групп населения по шкале доходов при условии наличия большой категории семей, относящихся к среднему классу.

Предложение на ипотечном рынке создают банки, судо-сберегательные организации, кредитные союзы, страховые компании. доля той или иной финансовой организации на рынке ипотечного кредитования во многом зависит от исторического опыта построения национальной системы ипотечного кредитования, включающего механизм финансирования жилищных ипотек, и текущих рыночных тенденций. Осуществление длительного кредитования возможно благодаря организованной системе ипотечного кредитования. Система ипотечного кредитования – это модель организации взаимодействия между рынком ипотечного кредитования, рынком недвижимости и финансовым рынком.

Ипотечное кредитование оказывает значительное влияние на рынок недвижимости. Развитие ипотечного кредитования, рост предложения ипотечных кредитов, снижение процентных ставок значительно расширяют спрос на недвижимость. Это в свою очередь может привести к повышению стоимости недвижимости. Повышение стоимости недвижимости ведет к сокращению спроса на жилье, однако, расширенное предложение ипотечных ссуд сглаживает эту тенденцию.

С другой стороны, ухудшение условий заимствования, сокращение предложения ипотечных ссуд снижает покупательскую способность и спрос на рынке недвижимости, что ведет к снижению цен на жилье и сокращению спроса на ипотечные кредиты.

В результате рынок ипотечного кредитования по мере своего развития начинает оказывать все большее внимание на конъюнктуру на рынке недвижимости и при достижении определенных размеров оказывает ключевое воздействие на рынок недвижимости.

Ипотека в России выполняет следующие функции:

- является экономическим инструментом привлечения финансовых средств в сферу материального производства;

- обеспечивает возврат заемных средств;- стимулирует оборот недвижимого имущества, когда иные способы (купля-продажа и др.) экономически нецелесообразны или юридически невозможны;

- формирует рынок закладных, производных ипотечных ценных бумаг и др.

В ипотеке следует различать два аспекта: юридический и экономический. Юридическое содержание ипотеки состоит в обременении имущественных прав собственности на объекты недвижимости при их залоге. В экономическом отношении ипотека - рыночный инструмент, позволяющий привлечь дополнительные финансовые средства для реализации различных проектов.

Подводя итог выше сказанному, следует отметить, что успешное формирование и развитие национальных систем ипотечного кредитования практически во всех странах стало возможным благодаря активной политике государства, направленной на прямую поддержку и развитие национальной ипотечной системы.

### 1.2 Структура рынков ипотечных кредитов

Ипотечный рынок-это рынок ипотечных кредитов, предоставляемых банками и другими учреждениями домашним хозяйствам либо юридическим лицам с целью приобретения недвижимости под залог этой (или иной) недвижимости. Основой ипотечного рынка являются непосредственно кредитные отношения, поэтому кредитные отношения следует рассматривать как часть кредитного, и, в частности, рынка ссудных капиталов.

Ипотека - это товар. Любой товар обладает определенной полезностью (потребительской) стоимостью и служит удовлетворению определенных потребностей людей, готовых платить за удовлетворение этой потребности.

Потребительская стоимость товара «ипотека», в общем случае, заключается в том, что человек расширяет свои финансовые и временные возможности при приобретении недвижимости и удовлетворении потребности в жилье.

Стоимость данного товара определяется общественно-необходимым временем, затраченным на его производство, то есть затратами на андеррайтинг, оформление и обслуживание ипотеки.

Цена ипотечной услуги есть денежное выражение ценности услуги рыночная цена складывается в процессе взаимодействия цены спроса (определяется полезностью товара) и цены предложения (определяется издержками).

Цена ипотечного кредита определяется с одной стороны возможностями залогодателями – «цена предложения». Ее величина зависит от издержек залогодателя, а также других факторов.

С другой стороны, цена ипотечного кредита определяется полезностью услуги для заемщика, его желанием и возможностью гасить в срок и в полном объеме ипотечный кредит и предоставить в залог кредита принадлежащее ему недвижимое имущество. Это - «цена спроса».

Спрос на ипотечном рынке формируют потребители – семьи, традиционно называемые в экономической литературе домашними хозяйствами. Спрос во многом зависит от уровня реальных доходов населения, отношения доходов семьи к стоимости квартиры (часто используемый показатель – коэффициент доступности жилья, измеряемый как отношение средней рыночной стоимости стандартного жилья к среднегодовому доходу семьи), их динамики и ряда других факторов. Кроме того, спрос на ипотечном рынке зависит от цены заемных средств и условий их предоставления.

Предложения на ипотечном рынке создают банки (универсальные и ипотечные), ссудосберегательные организации, кредитные союзы, страховые компании и т.д.

Продавцами в данном случае являются кредитные организации. Поскольку ипотечный рынок является частью кредитного, то и ставки по ипотечным кредитам в целом соответствуют ставкам остальных кредитов с учетом специфики недвижимости как способа обеспечения обязательств.

Кроме того, формирование цен на банковские услуги определяется действием факторов, характерных для рыночной экономики: состояния конъюнктуры на фондовом и валютных рынках, экономической политикой государства, темпом и размером инфляции и т.д.

В результате взаимодействия «цены спроса» и «цены предложения» формируется рыночная цена ипотечной услуги, ее ценовое выражение заключено в величине процента за пользование ипотечным кредитом.

Ипотечный рынок имеет двухуровневый характер, поскольку на каждом из них, благодаря специфике ипотечного жилищного кредитования, происходят своеобразные процессы. Поэтому в соответствии с ними ипотечный рынок принято делить на первичный и вторичный.

В сущности, первичный рынок ипотечных кредитов представляет собой сегмент ипотечного рынка, непосредственно охватывающий всю совокупность деятельности кредиторов и должников, вступающих между собой в соответствующие обязательственные отношения, при которых должник (залогодатель) в качестве способа исполнения обязательства предоставляет, а кредитор (залогодержатель) принимает в залог недвижимое имущество. Субъекты и инструменты первичного рынка ипотечных кредитов показаны на рисунке 1.1.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Должник |  | Кредитор |
|  |
|  |  |  |
| Недвижимость |  | Обязательство |
|  |
|  |  |  |
| Право по договору об ипотеке |  | Право по обязательству |
| Закладная (не эмиссионная ценная бумага) | | |
| Кредитор хранит закладную у себя |  | Кредитор пускает закладную в оборот на рынке |

Рисунок 1.1 - Субъекты и инструменты первичного рынка ипотечных кредитов

Реализацией указанных на рисунке 1.1 процедур в большинстве случаев, в сущности, исчерпываются потребности должника в его взаимоотношениях с кредиторами, если они при этом не участвуют в отношениях прежде всего по ипотечному жилищному кредитованию заемщиков. В последнем случае для банка (кредитной организации) реализация в единичном или значительном числе двусторонних отношений с заемщиками и соответствующее наполнение кредитного портфеля одной из сторон обеспечивают успешную деятельность на ипотечном рынке. Другой не менее важной стороной деятельности банка является возобновление кредитных ресурсов, которые он был бы готов выдавать в виде новых долгосрочных ипотечных кредитов очередных заемщиков.

Для решения этой чрезвычайно актуальной задачи организуется деятельность вторичного рынка ипотечных кредитов.

Вторичный рынок ипотечных кредитов - сегмент ипотечного рынка, в котором происходит формирование совокупного кредитного портфеля ипотечной системы за счет трансформации персонифицированных прав по кредитным обязательствам и договорам об ипотеке (закладных) в обезличенные доходные бумаги (облигации) и размещения их среди долгосрочных инвесторов. Субъекты и инструменты вторичного рынка ипотечных кредитов представлены на рисунке 1.2

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Заемщик |  | Выдача кредитов |
|  |  |  |
| Передача прав по закладной |  | Банк |
|  |  |  |
| Эмиссионно-финансовая компания (корпорация, агентство, фонд) |  | Реинвестирование выданных кредитов (возврат денег) |
|  |  |  |
| Выпуск облигаций |  | Рынок ценных бумаг (фондовый рынок) |

Рисунок 1.2 - Субъекты и инструменты вторичного рынка ипотечных кредитов

Таким образом, вторичный рынок является связующим звеном между инвесторами и кредиторами на первичном ипотечном рынке, обеспечивая аккумуляцию денежных средств инвесторов и направляяфинансовые потоки (через выпуск облигаций и их размещение на фондовом рынке) в ипотечные кредиты. При этом важной задачей вторичного рынка является предоставление инвестору дополнительных гарантий в отношении вложенных им средств, поскольку они обеспечены закладными.

Осуществление долгосрочного кредитования возможно благодаря организованной системе ипотечного кредитования. Система ипотечного кредитования - это модель организации взаимодействия между рынком ипотечного кредитования, рынком недвижимости и финансовым рынком. При формировании национальной системы ипотечного кредитования правительству и ипотечным кредиторам в силу длительного срока вложения средств в ипотечные архивы приходится решать, каким образом рефинансировать фонды, использованные на ипотечное кредитование с целью выдачи новых кредитов.

Систему ипотек можно разделить на открытую, где источником средств, являются средства, заимствованные с рынка, на текущих рыночных условиях, и замкнутую, основанную на согласии участников системы получать процентный доход по сбережениям на целевых счетах ниже рыночного при условии получения возможности использования льготной ссудой.

Таким образом видно, что ипотечный рынок формируется ипотечным сегментом фондового рынка и сегментом рынка банковских услуг по предоставлению и обслуживанию ипотечных кредитов. В этом заключается его определенная сущность. Однако, несмотря на это, руководствуясь теоретическими определениями рынка как системы соглашений по поводу купли-продажи товаров и услуг, можно говорить о рынке ипотечного кредитования как о системе отношений по поводу покупки (через механизмы фондового рынка) и продажи (путем выдачи кредитов) денежных средств на рынке.

### 1.3 Основные типы и модели ипотечных кредитов

В настоящее время разработано множество типов ипотечных кредитов, различающихся в зависимости от схем выдачи, погашения и обслуживания.

Практическое применение ипотечных кредитов как методов финансирования недвижимости должно обеспечивать выполнение следующих условий:

- достижение прибыльности и возвратности средств;

- сохранение денежных средств кредитора от инфляции;

- защита от рисков;

- доступность условий предоставления кредита заемщику.

Рассмотрим основные из них:

1. Постоянный ипотечный кредит, главной разновидностью которого является самоамортизирующийся кредит.

II. Кредит с переменными выплатами, разновидностью которого является кредит:

1) с шаровым платежом, подразделяемый на кредит:

-с замораживанием процентных выплат до истечения срока;

-с выплатой только процентов;

-с частичной амортизацией и итоговым шаровым платежом;

2) пружинный или с фиксированным платежом основной суммы;

3) с участием в:

-доходах;

-приросте стоимости;

4) с нарастающими платежами;

5) с обратным аннуитетом;

6) с переменной ставкой;

7) канадский ролл-овер;

8) завершающая ипотека;

9) с выплатой добавленного процента.

Постоянный ипотечный кредит - наиболее простая форма кредита. Он характерен для стран с низкой инфляцией, длительными сроками кредитования и предполагает равные выплаты в погашение (амортизацию) через одинаковые промежутки времени. Поэтому такие кредиты относят к разряду самоамортизирующихся. Амортизация в данном случае означает процесс погашения основного долга и процентов за пользование кредитом.

Кредиты с переменными выплатами не относятся к числу самоамортизирующихся и предусматривают разную периодичность погашения основного долга и процентов, а также другие дополнительные условия.

К числу таких кредитов относятся кредиты с шаровым платежом, предполагающие единовременный (шаровой) платеж. Последние подразделяются на:

- кредиты с замораживанием процентных выплат до истечения срока кредита, которые не предусматривают каких-либо выплат как в погашение основного долга, так и срочных процентов. Погашение кредита и капитализированных процентов по нему производится в конце срока. Использование такого вида кредита достаточно ограниченно;

- кредиты с выплатой только процентов - разновидность шарового платежа; предусматривается шаровой платеж основной суммы в конце срока, а проценты выплачиваются регулярно в течение срока кредита;

- кредиты с частичной амортизацией и итоговым шаровым платежом также являются разновидностью кредитов с шаровым платежом, которые предусматривают частичную амортизацию до конца срока кредита;

- пружинные кредиты предполагают регулярные равные выплаты в счет погашения основного долга;

- кредиты с участием применяются при финансировании доходной недвижимости. Данный кредит близок к самоамортизирующемуся, но предполагает, что кредитор, регулярно получая основной долг и проценты по нему, участвует в доходах от объекта. Участие кредитора может быть различным: он может претендовать на часть превышения ренты, часть превышения чистого операционного дохода (кредит с участием в доходах), часть прироста капитала или выручки, полученной от реализации недвижимости (кредит с участием в приросте стоимости), и т. п.;

- кредиты с нарастающими платежами (с нарастающим аннуитетом) предусматривают равнопеременные выплаты в течение всего срока и используются владельцами сдаваемой в аренду недвижимости в расчете, что платежи будут увеличиваться ежегодно (или с другой периодичностью). Подобные кредиты используются, когда доход заемщика в начале срока кредитования меньше, чем в конце. Особенности такого кредита: минимальный первый взнос, затем взносы увеличиваются с постоянным темпом; на определенном этапе начинаются равновеликие платежи по схеме самоамортизирующегося кредита. Задается последовательность размеров платежей с увеличением взносов через равные интервалы времени, размер последнего взноса определяется по сумме остатка задолженности по кредиту;

- кредиты с обратным аннуитетом, наоборот, предполагают снижение выплат по кредиту в конце срока или их прекращение. В этом смысле они сопоставимы с замороженными кредитами;

- кредиты с переменной ставкой, обычно «привязанные» к одному из индексов денежного рынка, инфляции, валюты и т. п., позволяют оплачивать кредит по переменной ставке с ограничениями по минимальной и максимальной ее величине. Изменение ставок влияет на сроки кредитования;

- завершающие ипотеки имеют несколько разновидностей и сами являются частным случаем вторичного (младшего) финансирования. Суть этого вида кредитования в том, что под уже проаккредитованную недвижимость предоставляется второй кредит, платежи по которому направляются в погашение первого кредита. Ставки по таким кредитам, как правило, выше чем по первому кредиту;

- кредиты с добавленной процентной ставкой предусматривают отнесение процентов на основной долг, а результат делится на число периодов погашения для выявления величины очередного платежа. Такие кредиты используются для кредитования личной собственности (автомобилей и т. п.) и предполагают возможность досрочного погашения кредита.

Также может предоставляться кредит для освоения земли нового строительства. Эти типы кредитов отличаются тем, что их выдача производится постепенно, по мере освоения земли или завершения этапов нового строительства. При этом процентные платежи накапливаются на остатке кредита. Погашаются такие кредиты в момент продажи освоенного участка земли или нового сооружения.

Все существующие системы ипотечного жилищного кредитования представлены в рамках двух моделей - непосредственно кредитной (одноуровневой и двухуровневой ипотечных моделей) и ссудно-сберегательной модели.

Одноуровневая ипотечная модель - модель, которая в основном замыкается в рамках первичного рынка закладных и реализуется при минимальном числе специализированных действующих лиц. Относительная простота организации ипотечного кредитования на базе этой модели обусловила достаточно широкое практическое ее распространение Двухуровневая модель - модель, в которой основной приток кредитных ресурсов в систему ипотечного кредитования поступает со специально организованного для этой цели вторичного рынка ценных бумаг, обеспеченных закладными на недвижимость. Реализация этой модели возможна лишь при условии создания расширенной инфраструктуры ипотечного рынка, как правило, при определенном содействии государства и как минимум при его частичном контроле за эмиссией ценных бумаг, обращающихся на вторичном рынке. Эта модель привлекает многие банки в связи с тем, что дает принципиальный подход к решению проблем дефицита долгосрочных финансовых ресурсов. Характерной чертой данных моделей является то, что они представляют собой чисто рыночные схемы ипотек. Масштабы спроса и предложения денег в их рамках регулируются в основном двумя ключевыми 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.

Ключевым отличительным признаком ссудосберегательной модели является иной принцип ее функционирования. В данной модели совокупный портфель кредитных ресурсов не заимствуется на открытом рынке капиталов, а целенаправленно формируется за счет привлечения сбережений будущих заемщиков по принципу кассы взаимопомощи. В рамках этой модели право на получение ссуды возникает у заемщика только в том случае, если ранее он направлял в систему свои временно свободные денежные средства, причем сумма сбережений должна быть примерно равной сумме кредита.

Необходимо отметить, что в разных странах, несмотря на существование определенных исторически и экономически сложившихся предпочтений, сосуществуют и развиваются, взаимно дополняя друг друга, несколько моделей ипотечного кредитования, что обеспечивает устойчивость и жизнеспособность системы в целом.

В заключении отметим, что мировой опыт убеждает нас в том, что это тот стержень экономики, на который нанизывается абсолютно все: смежные сопутствующие отрасли, начиная от транспорта и заканчивая производством строительных материалов. Это фактор социальной стабильности, фактор занятости.

### 1.4 Механизмы привлечения банками ресурсов на рынок ипотечных кредитов

Проблему привлечения ресурсов для долгосрочного ипотечного кредитования с полным основанием можно считать наиболее значимой для развития системы жилищного ипотечного кредитования в России.

Слишком "короткие" и дорогие привлеченные ресурсы сильно ограничивают возможности российских банков при ипотечном кредитовании. Ни один банк не в состоянии формировать свой кредитный портфель из долгосрочных кредитов, опираясь при этом на краткосрочные источники. Несоответствие банковских активов и пассивов по срокам, объемам и ставкам рано или поздно приводит банк к потере ликвидности и банкротству.

Имеются 2 основные стратегии привлечения банками финансовых ресурсов для ипотечного кредитования:

1) ориентация на "розничные" источники кредитных ресурсов (депозиты населения и юридических лиц);

2) ориентация на "оптовые" источники кредитных ресурсов (кредитные линии российских и иностранных кредитных организаций, средства институциональных инвесторов, целевые облигационные займы).

К "розничным" источникам кредитных ресурсов можно отнести также средства на "контрактных" жилищных накопительных счетах (такие счета предполагают на первом этапе накопление гражданином определенной суммы средств с условием получения ипотечного кредита в этом же банке для приобретения жилья).

По ряду причин (например, потеря доверия к большинству банкам со стороны населения после августа 1998г.) вклады населения являются наименее возможным сегодня источником привлечения долгосрочных ресурсов для ипотечного кредитования. Кроме того, вклады населения оказываются наиболее мобильными при появлении любой негативной информации о банке, а законодательство обязывает банки выдавать вклады по первому требовании вкладчика, если даже это требование нарушает условия договора с банком.

Привлечение ресурсов для ипотечного кредитования из "оптовых" источников считается более предпочтительным для банков способом привлечения кредитных ресурсов. К таким источникам относятся:

- кредитные линии, открытые одним банком или консорциумом банков;

- средства, предоставленные институциональными инвесторами (пенсионными фондами, страховыми организациями и др.) сроком на 5-10 лет;

- средства от продажи целевых облигационных займов.

Один из вариантов организации эффективно действующей системы ипотечного жилищного кредитования и обеспечения ликвидности банков, выдающих ипотечные кредиты, основан на "оптовых" источниках, формирующихся за счет вторичного рынка ипотечных кредитов. На первичном рынке кредиторы (коммерческие банки) выдают населению ипотечные кредиты. Для обеспечения быстрой возвратности кредитных ресурсов и решения таким образом проблемы собственной ликвидности, кредиторы продают выданные ими ипотечные кредиты на вторичном рынке - специально для этой цели созданному Агентству ипотечного жилищного кредитования или иному оператору вторичного рынка. Таким образом, целостная система ипотечного жилищного кредитования должна включать в себя как первичный, так и вторичный рынок таких кредитов, обеспечивающий рефинансирование банков, выдающих ипотечные кредиты.

Возможны следующие модели привлечения банками, выдающими ипотечные кредиты, долгосрочных кредитных ресурсов.

Модель 1. Выпуск банками ипотечных облигаций, обеспеченных закладными, и их реализация на финансовом рынке.

Модель 2. Организация рефинансирования банков на вторичном рынке ипотечных кредитов через операторов этого рынка.

Модель 3. Рефинансирование банков через механизм выпуска ипотечных облигаций под залог закладных (ипотечных кредитов).

Модель 4. Заключение банком с юридическими и/или физическими лицами кредитных договоров под залог жилья с оформлением соответствующих закладных.

Модель 5. Рефинансирование ипотечных операций путем привлечения инвесторов через систему Общих фондов банковского управления (ОФБУ), являющейся одной из действующих в России форм осуществления коллективных инвестиций. Поскольку в состав портфеля ОФБУ могут входить деньги и ценные бумаги, то возможна организация специализированных ОФБУ, средства которых будут направлены на приобретение исключительно закладных.

Реализация последней модели затруднена тем, что в соответствии с п. 3.4 Инструкции ЦБ от 2 июля 1997г. №63 "О порядке осуществления операций доверительного управления и бухгалтерском учете этих операций кредитными организациями РФ" кредитная организация - доверительный управляющий не может выдавать кредиты (займы) за счет имущества, находящегося в доверительном управлении, а также получать кредиты (займы) в качестве доверительного управляющего. Тем не менее, решить эту проблему, если в договоре доверительного управления будет указано, что средства доверителя могут быть использованы в ипотечном кредитовании.

# ГЛАВА 2. Анализ состояния системы ипотечного кредитования в РФ и НСО

### 2.1 Правовые аспекты ипотечного кредитования

К настоящему времени, в России, в значительной степени сформированы правовые и институциональные основы ипотечного жилищного кредитования. Определяющая роль в этом процессе принадлежит государству.

Государство определяет концепцию развития системы ипотечного жилищного кредитования и формирует правовую базу для надежного и эффективного функционирования данной системы, создает механизмы социальной защиты заемщиков, проводит налоговую политику, стимулирующую участников рынка ипотечного кредитования, создает необходимые институты для организации рынка и участвует в управлении ими.

Состояние и перспективы развития ипотечного жилищного кредитования в решающей степени зависят от макроэкономических условий. Стабилизация общеэкономической ситуации и обеспечение экономического роста, включая рост реальных доходов населения, снижение темпов инфляции и, соответственно, размера процентных ставок до приемлемого уровня являются минимально необходимыми условиями для успешного функционирования системы ипотечного жилищного кредитования.

По оценкам и прогнозам рост реальных доходов населения, наблюдаемый в последние годы, продолжится и сохранит темпы (около 5% в год), как минимум, на ближайшие 2-3 года. Положительная динамика роста доходов населения позволяет говорить о реальном увеличении уровня его платежеспособности, а увеличение расходов населения на накопление - об увеличении числа граждан, которые потенциально располагают необходимой суммой для первоначального взноса на приобретение квартиры (улучшение жилищных условий) через ипотеку.

Сохранение данных тенденций валяется одной из важнейших задач государства и в значительной степени определит темпы внедрения системы ипотечного жилищного кредитования.

Одной из ключевых задач государства по развитию системы ипотечного жилищного кредитования на первых этапах являлось создание, а в настоящее время - завершение формирования необходимой нормативно-правовой базы. Разработка проектов нормативно-правовых актов, обеспечивающих развитие данной системы, осуществлялась в соответствии с Планом их подготовки, утвержденным постановлением Правительства Российской Федерации от 11 января 2000 г. № 28 "О мерах по развитию системы ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации". За истекший период приняты, а также находятся в различных стадиях готовности следующие основополагающие нормативно-правовые акты.

12 апреля 2001 г. принят Федеральный закон № 54-ФЗ, которым внесено дополнение в статью 292 Гражданского кодекса Российской Федерации, позволяющее в рамках закона регулировать в особых случаях вопросы прекращения права пользования жилым помещением в случае перехода права собственности на него к другому лицу.

Принятый 11 февраля 2002 года Федеральный закон № 18-ФЗ «0 внесении изменений и дополнений в Федеральный закон «Об ипотеке (залоге недвижимости)» существенно упростил процедуры, связанные с составлением, выдачей, залогом и передачей прав по закладной, устранил препятствия на пути свободного оборота закладных - именных (первичных) ипотечных ценных бумаг, ввел нормы, устанавливающие «ипотеку в силу закона». Реализация данного закона позволит существенно снизить сроки и затраты на оформление ипотечных кредитов.

Внесены поправки в Налоговый кодекс Российской Федерации (Федеральный закон от 5 августа 2000 г. № 166-ФЗ "Налоговый кодеке Российской Федерации. Часть вторая"). Статьей 220 главы 23 части второй Налогового кодекса Российской Федерации установлены имущественные налоговые вычеты (льготы) при продаже жилых домов, квартир, дач и иного имущества, находившегося в собственности налогоплательщиков, а также при строительстве и приобретении жилого дома и квартиры, в том числе за счет средств ипотечного кредита.

Проектом главы 26 «Государственная пошлина» части второй Налогового кодекса Российской Федерации, принятым в первом чтении Государственной Думой Федерального Собрания Российской Федерации, предусматривается снижение государственной пошлины за нотариальное удостоверение договора об ипотеке жилого помещения до минимального размера оплаты труда.

Закон устанавливает основания для выселения граждан из заложенных по договору об ипотеке жилых помещений в случае обращения на них взыскания, обеспечивает социальную защиту бывшего залогодателя и членов его семьи путем предоставления помещения для временного поселения и расширяет крут юридических лиц, которые могут предоставлять гражданам финансовые средства для приобретения жилья (пенсионные и иные фонды, кредитные потребительские союзы и другие организации, предоставляющие гражданам целевые займы и не имеющие статус кредитных организаций).

Подготовлен и в апреле 2002 г. принят в первом чтении Государственной Думой Федерального Собрания Российской Федерации проект федерального закона «06 ипотечных эмиссионных ценных бумагах» Законопроект устанавливает порядок выпуска и обращения нового вида ценных бумаг - ипотечных эмиссионных ценных бумаг, определяет требования к эмитентам этих бумаг, направленные на снижение рисков для инвесторов, а также порядок ликвидации и банкротства эмитента ипотечных эмиссионных ценных бумаг с одновременной защитой прав кредиторов- держателей этих бумаг.

В стадии обсуждения и доработки находятся проекты законодательных актов, внесенных депутатами («0 защите прав и законных интересов граждан, вкладывающих денежные средства а строительство и приобретение жилья», «О кредитной кооперации»).

Подготовлены и совместным приказом Минюста России, Госстроя России и ФКЦБ России утверждены инструкции, касающиеся порядка государственной регистрации ипотеки жилого помещения, возникающей в силу закона или договора, а также государственной регистрации прав и сделок с объектами недвижимого имущества, расположенными на территории нескольких регистрационных округов.

В предстоящем периоде, наряду с созданием условий для функционирования первичного рынка ипотечных кредитов, особая роль в формировании общероссийской системы ипотечного жилищного кредитования отводится ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию». Постановлением Правительства Российской Федерации от 26 августа 1996 г. N1010 уставный капитал Агентства был определен в размере 450 млн. рублей. На настоящий момент государством внесено в уставный капитал Агентства 160 млн. рублей.

Кроме того, федеральной целевой программой «Жилище» на 2002-2010 годы, утвержденной постановлением Правительства Российской Федерации от 17 сентября 2001г. № 675,предусмотрено предоставление государственных гарантий по заимствованиям Агентства на период до 2010 года в объёме до 9 млрд. руб. Федеральным законом «0 федеральном бюджете на 2002 год» на эти цели предусмотрено 2 млрд. рублей.

Постановлением Правительства Российской Федерации от 25 августа 2001 г. № 628 утверждены Правила предоставления государственных гарантий Российской Федерации по заимствованиям открытого акционерного общества «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию».

В дополнение к действующей Концепции, определяющей последовательность и направления развития системы ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации, в настоящее время подготовлен проект подпрограммы «Свой дом» федеральной целевой программы «Жилище», уточняющий пути и формы государственного участия в развитии системы ипотечного кредитования.

Как видим, государство понимает значимость этих программ, и считает, что ипотечное кредитование – это основной способ оживления строительства и обеспечения жильем большей части населения.

Организацией выдачи банковского продукта ипотечного кредита, занимается кредитная организация. Процесс выдачи кредита строится на принципах и сопровождается оформлением соответствующей документации.

Ипотечный жилищный кредит выдается на условиях платности, срочности, возвратности, а также при строгом контроле за целевым использованием кредитных средств. Цель получения ипотечного жилищного кредита - приобретение жилья. Основным обеспечением возвратности кредитных средств служит залог приобретаемого жилья.

Стандартная процедура получения ипотечного кредита в банке состоит из нескольких основных частей:

Предварительная квалификация заемщика.

В ходе предварительной квалификации заемщик должен получить всю необходимую информацию о кредиторе, об условиях предоставления кредита, о своих правах и обязанностях при заключении кредитной сделки. В ходе интервью кредитор в свою очередь оценивает возможность потенциального заемщика взять кредит.

Заемщик приносит в банк документы, необходимые для принятия предварительного решения о возможности предоставления кредита, заполняет лист предварительной квалификации и регистрационную форму, являющуюся предварительным заявлением на получение кредита.

К документам, необходимым для принятия предварительного решения, относятся:

документы удостоверяющие личность и семейное положение заемщика/созаемщика;

характеризующие место постоянного жительства заемщика/созаемщика (справка о регистрации, документы, подтверждающие право собственности но жилье, характеристика жилого помещения);

документы подтверждающие сведения о доходе заемщика/созаемщика.

Лист предварительной квалификации содержит общую информацию о заемщике/созаемщике, сведения о доходах и расходах, о приобретаемой квартире, а также расчет необходимых коэффициентов.

Далее банк проводит предварительный анализ возможности получения ипотечного кредита. На основании предоставленной заемщиком копии налоговой декларации за прошедший год (если подавалась) и справки о доходах за прошедший и текущий годы делается предварительный расчет максимально доступной суммы кредита, а также ежемесячных платежей в счет погашения кредита и процентов по нему.

Все предварительные расчеты банк производит, кок правило, в долларах по курсу ЦБ РФ на последний день каждого месяца, в котором был получен доход и произведены расходы. Расчет производится исходя из чистого дохода заемщика (за вычетом подоходного налога и одержаний в Пенсионный фонд) за последние 12 месяцев.

Необходимо отметить, что предварительный анализ не предполагает обязательного одобрения кредита и что положительное решение по заявлению о получении кредита принимается на основании результатов комплексной проверки достоверности представленной заемщиком информации о его платежеспособности, которая проводится банком в дальнейшем.

При положительных результатах предварительноro анализа заемщик собирает полный комплект необходимых документов и заполняет подробное заявление-анкету но кредит. На основании предоставленных документов банк производит оценку платежеспособности и кредитоспособности заемщика и окончательно определяет, на какую максимальную сумму кредита тот может рассчитывать.

В полный комплект необходимых документов, помимо указанных выше, входят:

- документы об образовании;

- паспортные данные членов семьи;

- документы, подтверждающие здоровье заемщика/созаемщика (водительское удостоверение, военный билет и/или справки из медицинских учреждений);

- документы, подтверждающие сведения о занятости и доходах (копия трудовой книжки, копия свидетельства о постановке на учет в налоговых органах и т.п.);

сведения об активах заемщика;

документы по приобретаемой квартире (правоустанавливающие документы, справка о задолженности по коммунальным платежом, отчет о независимой оценке, справка об уплате налога на имущество, справка об отсутствии задолженности за телефон, разрешение органов опеки и попечительства на сделку купли-продажи и ипотеки, разрешение на дачу обязательства от имени несовершеннолетних членов семьи об освобождении заложенной квартиры в случае обращения на нее взыскания).

заявление-анкета на кредит обычно состоит из следующих разделов:

Условия предоставления ссуды.

Сведения о заемщике/созаемщике.

Сведения об образовании и занятости заемщика/созаемщика.

Активы заемщика/созаемщика.

Обязательства заемщика/созаемщика.

Недвижимое имущество в собственности заемщика/созаемщика.

VII. Первоначальный взнос.

Сведения о приобретаемой недвижимости.

Сведения о предстоящей сделке.

Сведения правового характера

Затем кредитующее подразделение направляет пакет документов юридической службе и службе безопасности банка. Юридическая служба анализирует представленные документы с точки зрения правильности оформления и соответствия действующему законодательству. Служба безопасности проводит проверку паспортных данных (данных удостоверения личности), места жительства, места работы заемщика и сведений, указанных в анкете. По результатам проверки и анализа документов юридическая служба и служба безопасности составляют письменные заключения, которые передаются в кредитующее подразделение. Поскольку ипотечный кредит рассчитан, кок правило, но длительный период времени (5 — 10 лет) заемщику, как и кредитору, нужно нужна гарантия своевременного возврата кредита. Поэтому, чтобы определить, будет ли заемщик в состоянии выплачивать кредит, кредитующему подразделению необходимо проанализировать множество различной информации, связанной с заемщиком. Обращается внимание на стабильность трудовой занятости, учитывается перспективность направления работы заемщика и его фирмы в целом. Сумма кредита, которая может быть выдана заемщику, рассчитывается только на основе стабильного и подтвержденного официальными документами дохода. Заемщик должен предоставить документы о получении стабильного дохода за текущий отчетный период и за прошлый календарный год. При оценке платежеспособности потенциального заемщика ключевым моментом является его возможность регулярно и своевременно осуществлять платежи по кредиту, исходя из документально подтвержденных доходов. Рассматривается информация относительно стабильности трудовой занятости и получения доходов, о также расходах. На основании этого делается вывод о возможностях заемщика своевременно погашать кредит. При этом банком учитываются следующие источники получения доходов: заработная плата по основному месту работы, включая доход за сверхурочную работу и премии; доход от работы за неполный рабочий день и по совместительству; доход в виде дивидендов; доход в виде процентов и постоянных страховых выплат; пенсионные выплаты и стипендии; чистый доход в форме арендной платы; алименты и пособия на детей. Кроме того, банк анализирует расходы заемщика, среди которых выделяются три группы.

А. Ежемесячные расходы, связанные с квартирой, приобретаемой на кредитные средства, состоят из платежей:

- по кредиту (возврат основного долга и уплата процентов);

- по страхованию (страхование жизни заемщика, страхование квартиры, страхование риска утраты права собственности на квартиру);

- по налогу на имущество (по приобретаемой недвижимости); по квартплате за приобретаемую квартиру.

Б. Постоянные ежемесячные расходы, не связанные с приобретаемой квартирой.

- содержание иждивенцев и членов семьи заемщика, включая самого заемщика);

- ежемесячные выплаты по алиментам;

- возврат других кредитов (кроме донного ипотечного кредита); обязательные налоговые платежи (налог на другое имущество, налог на владельцев автотранспортных средств);

- иные обязательные ежемесячные расходы (аренда жилья; содержание автомобиля; плата за образование; содержание, обслуживание, страховка другого движимого и недвижимого имущества; дополнительная медицинская страховка).

С. Разовые расходы заемщика, связанные с приобретением жилья и получением ипотечного кредита:

- средство для первоначального взноса в счет оплаты стоимости квартиры (не менее 30% стоимости квартиры);

- расходы, связанные с заключением и регистрацией соответствующего договора купли-продажи и ипотеки квартиры (государственная пошлина за нотариальное удостоверение и плата за государственную регистрацию в соответствии с действующим законодательством);

- плата за независимую оценку недвижимого имущества, комиссия риэлтору и т.д.

Максимальная сумма кредита рассчитывается при условии, что: ежемесячные расходы, связанные с квартирой, приобретаемой на кредитные средства (указанные в п. А), не превышают 35% ежемесячных доходов (доходов супругов).

Ежемесячные расходы, связанные с квартирой, приобретаемой на кредитные средство (указанные в п. А), и другие постоянные ежемесячные расходы (указанные в п. Б) в сумме не превышают 55% ежемесячных доходов (доходов супругов); размер предоставляемого кредита не должен превышать 70% минимальной из сумм оценки приобретаемого жилья и реальной цены сделки (о требованиях, предъявляемых к квартире.

После расчета суммы кредита и проверки банком предоставленной заемщиком информации (заемщик предоставляет банку право но проверку представляемой им информации) осуществляется подбор квартиры, соответствующей финансовым возможностям заемщика и требованиям кредитора. Следует отметить, что заемщик может подобрать себе жилье как до обращения в банк, так и после. В первом случае продавец жилья и потенциальный заемщик подписывают предварительный договор купли-продажи жилого помещения, предусматривающий преимущественное право его покупки потенциальным заемщиком по согласованной сторонами цене на обусловленный сторонами срок. Кредитор оценивает жилье с точки зрения достаточности обеспечения возвратности кредита, а также рассчитывает сумму кредита исходя из доходов заемщика, вносимого первоначального взноса и стоимости жилья. Во втором случае потенциальный заемщик, зная сумму кредита, рассчитанную исходя из его платежеспособности, о также учитывая собственные средства для первоначального взноса, может подобрать подходящее по стоимости жилье и заключить с его продавцом сделку купли-продажи при условии, что кредитор будет согласен рассматривать приобретаемое жилье в качестве подходящего обеспечения кредита. Оценкой жилых помещений, приобретаемых на кредитные средство, занимаются специализированные оценочные фирмы либо специалисты-оценщики. При этом необходимо учитывать специфику и особенности целей, для которых производится оценка. Специфика заключается в том, что кредитор рассматривает данную квартиру или дом прежде всего кок обеспечение возвратности предоставленных заемщику средств. Оценка жилого помещения должна не только отражать величину рыночной стоимости но текущий момент, но и учитывать долгосрочный характер основного обязательства. Поэтому кредитор, учитывая оценочную величину рыночной стоимости объекта, должен предусматривать и прогнозировать возможность изменения этой стоимости, которая связано как с индивидуальными особенностями самого объекта (конструктивные и планировочные особенности, используемые материалы, их соответствие нормам и стандартам жилого помещения и др.), ток и с его местоположением, близостью к транспортным магистралям, экологической ситуацией и другими факторами, включая перспективы развития донного района.

При всем разнообразии подходов и методик оценок основное внимание должно уделяться методу сравнительных продаж с учетом различных поправочных коэффициентов и индексов, позволяющих максимально правильно оценить индивидуальное жилое помещение с учетом имеющегося жилищного рынка и перспектив его развития в разрезе региональной и местной специфики.

Задача кредитора - на основе оценки, сделанной оценщиком, проанализировать достаточность данного обеспечения с точки зрения величины предоставляемого кредита. Особое значение при этом приобретают разработка и использование единой типовой формы отчета об оценке жилого помещения, позволяющей проанализировать и максимально комплексно отразить все необходимые параметры жилья.

Стандартизация методики и формы отчета об оценке будет способствовать снижению рисков, связанных с возможными ошибками при оценке жилых помещений, а также повышению эффективности вторичного рынка ипотечных кредитов.

Размер предоставляемого кредита не должен превышать 70% минимальной из сумм оценки приобретаемого жилья и реальной цены сделки. Кроме того, жилье должно соответствовать ряду минимальных требований, предъявляемых к жилому помещению, являющемуся предметом залога.

В настоящее время в качестве залога рассматриваются отдельные квартиры в многоквартирных жилых домах. Необходимо, чтобы объект недвижимого имущества, являющийся залоговым обеспечением, удовлетворял санитарно-техническим нормам по обеспечению здоровья и безопасности жильцов.

Предмет залога должен отвечать следующим требованиям:

- иметь отдельные от других квартир или домов, кухню и санузел (т.е. коммунальные квартиры в, залог не принимаются);

- быть подключенным к электрическим, паровым или газовым системам отопления, обеспечивающим подачу тепла на всю площадь жилого помещения;

- быть обеспеченным горячим и холодным водоснабжением в ванной комнате и на кухне;

- иметь в исправном состоянии сантехническое оборудование, двери, окна и крышу (для квартир на последних этажах).

Здание, в котором расположен предмет залога, должно отвечать следующим требованиям:

- не находиться в аварийном состоянии; не состоять на учете по постановке на капитальный ремонт;

- иметь цементный, каменный или кирпичный фундамент;

- иметь металлические или железобетонные перекрытия;

- этажность здания не должна быть менее трех этажей.

При принятии банком положительного решения о предоставлении кредита сотрудник банка передает клиенту смету расходов по сделке.

Примерная смета расходов заемщика по сделке:

- комиссионные риэлторской фирме; оценка предмета залога;

- получение документации по квартире; нотариальный сбор за регистрацию договора купли-продажи, залога;

- сбор за государственную регистрацию залога квартиры (в КМЖ и БТИ);

страхование жизни заемщика;

страхование квартиры;

- единовременные сборы банка за услугу предоставления кредита, а именно за подачу заявления, проведение оценки имущества, проверку титула, консультационные услуги, регистрационный сбор за выдачу кредита, обработку документации по кредиту.

В предоставленной смете должны быть проставлены все цифровые значения расходов. Сборы банка вносятся заемщиком, как правило, наличными в кассу и относятся на доходы банка.

Затем заемщик открывает в банке счета вкладов до востребования в рублях и иностранной валюте (заключая с банком договор об открытии и обслуживании счетов вкладов до востребования) и вносит на свой банковский счет авансовый платеж (первоначальный взнос по договору купли- продажи и ипотеки в размере не менее 30% от стоимости квартиры). Банк заключает с заемщиком (если он состоит в браке, то с обоими супругами) кредитный договор.

Предоставление обеспечения по кредиту

Обеспечение кредита может быть оформлено следующим образом:

заключением договора об ипотеке приобретаемого жилого помещения с соответствующим нотариальным удостоверением сделки, а также государственной регистрацией возникающей ипотеки;

заключением трехстороннего «смешанного» договора купли-продажи и ипотеки жилого помещения, при котором все три заинтересованные стороны последовательно и практически одновременно фиксируют, нотариально заверяют и регистрируют переход прав собственности от продавца квартиры к покупателю, а также ипотеку донной квартиры в пользу банка кредитора;

«ипотекой в силу закона», когда ипотека приобретаемого на кредитные средства жилого помещения возникает автоматически при заключении сделки купли-продажи и формально не требует

заключения договора и его регистрации.

Заемщик оплачивает стоимость квартиры продавцу по договору купли-продажи, используя сумму первоначального взноса и средства кредита. Целесообразно, чтобы кредитор непосредственно участвовал и полностью контролировал процесс расчетов по договору купли-продажи.

Кредитные организации, осуществляющие кредитование населения на приобретение жилья в рамках долгосрочной ипотечной жилищной программы, должны обязательно использовать в качестве одного из видов обеспечения специальную страховую программу. Программа должна включать в себя два вида страхования — имущественное и личное.

Личное страхование отражает имущественные интересы, связанные с жизнью, здоровьем, трудоспособностью заемщика. При присвоении статуса инвалида дата формального завершения процедуры присвоения гражданину статуса инвалидности не должна оказывать влияние на отнесение вышеуказанного случая к страховому. Размер страхового возмещения не должен зависеть от группы инвалидности, присвоенной застрахованному лицу.

Имущественное страхование отражает имущественные интересы, связанные с владением, пользованием и распоряжением имуществом.

Договор страхования права собственности владельца жилья, являющегося предметом ипотеки, должен покрывать риск утраты владельцем жилья права собственности по любой причине, за исключением его отчуждения собственником с согласия залогодержателя и отчуждения в результате обращения взыскания на предмет страхования ипотечным кредитором.

Рассмотрим подробнее, что является объектами обязательной страховой программы при ипотечном кредитовании (таблица 2.1).

Таблица 2.1 - Виды страхования при ипотечном кредитовании

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Вид страхования | Объект | Страховые случаи |
| Личное страхование | Жизнь заемщика | Смерть застрахованного по любой причине, произошедшая в период действия договора страхования как на территории Российской Федерации, так и за ее пределами |
| Страхование на случай потери заемщиком трудоспособности | Частичная или полная утрата трудоспособности (присвоение статуса инвалида) застрахованным в результате несчастного случая, произошедшего в период действия договора страхования |
| Имущественное страхование | Жилье, предоставляемое в залог (ипотеку) в качестве обеспечения долгосрочного кредита | Определяются в каждом договоре отдельно |
|  | Право собственности владельца жилья, являющегося предметом ипотеки | Вступление в законную силу решения суда, в результате которого заемщик утратил право собственности на предмет ипотеки (в том числе решение суда после окончания срока страхования, если судебный иск был подан в период действия договора страхования) |

Страхование осуществляется за счет средств заемщика. Страхователем по договорам страхования должен являться заемщик. Первым выгодоприобретателем по договорам страхования должен являться кредитор, предоставивший ипотечный кредит на приобретение квартиры. В случае уступки прав требования по кредитному договору на вторичном ипотечном рынке права первого выгодоприобретателя должны перейти к новому кредитору.

Сумма страхового возмещения определяется в соответствии с требованиями кредитного договора, и но каждую конкретную дату периода кредитования она должна быть не менее остатка обязательств заемщика по обеспечиваемому обязательству. Необходима разработка специальной страховой ипотечной программы, при которой будет постепенно уменьшаться сумма страхового возмещения (с исполнением заемщиком обязательств по частичному погашению ипотечного кредита), но не будет происходить так называемого недострахования.

Срок действия договоров страхования должен быть не менее срока кредитования, либо заключаться на срок не менее 12 месяцев с последующим продлением договоров.

Кредитор осуществляет контроль за исполнением заемщиком обязательств по выплате страховых премий по договорам страхования, являющимся обеспечением по ипотечному кредиту. Рекомендуется осуществлять выплату страховых премий периодически (ежеквартально, ежемесячно) равными частями в течение срока действия договора страхования, одновременно с частичным исполнением обязательств по самому ипотечному кредиту. В качестве приложения к кредитному договору составляется график погашения ссудной задолженности с указанием размера каждого платежа на каждую конкретную дату платежа до полного погашения кредита с разбивкой на проценты и основной долг. При этом заемщику может быть предложено несколько схем погашения основного долга и уплаты процентов.

В первом случае заемщик ежемесячно выплачивает банку одинаковую сумму, при этом соотношение процентов и основного долга постоянно меняется; доля основного долга увеличивается, а процентов — снижается, а во втором случае общая сумма платежа постоянно снижается за счет снижения доли процентов, т.к. доля основного долга неизменна.

Таким образом, разнообразие схем погашения, предлагаемых банком, дает возможность заемщику подобрать наиболее приемлемую лично для него схему. А это, естественно, увеличивает вероятность погашения кредита в срок.

Как правило, покупка квартиры заемщиком оформляется заключением трехстороннего договора купли-продажи и ипотеки квартиры с продавцом и банком. Таким образом, сторонами по договору являются: заемщик (покупатель квартиры); продавец квартиры; банк (выступая кредитором и залогодержателем приобретаемой заемщиком квартиры).

Банк, являясь стороной договора купли-продажи и ипотеки, выполняет дополнительную функцию гаранта правильности, своевременности и юридической чистоты проведения расчетов между заемщиком и продавцом квартиры.

До заключения договора купли-продажи и ипотеки заемщик/созаемщик должен предоставить от своего имени нотариально удостоверенное обязательство об освобождении приобретаемой на кредитные средство и передаваемой в залог квартиры в случае обращения на нее взыскания и предъявления новым собственником требования об освобождении квартиры. При наличии несовершеннолетних членов семьи заемщик должен до заключения договора купли-продажи и ипотеки получить разрешение органов опеки и попечительства на:

- ипотеку (передачу в залог) приобретаемого на кредитные средства жилого помещения;

- предоставление банку обязательства от имени несовершеннолетних членов семьи освободить приобретаемую квартиру в случае обращения на нее взыскания и предъявления новым собственником требования об освобождении квартиры.

Затем заемщик-покупатель квартиры и банк подают документы в городское Бюро регистрации прав на недвижимое имущество на регистрацию договора купли-продажи и ипотеки (регистрации перехода прав собственности и залога). Бюро регистрирует переход права собственности на квартиру и ипотеку жилой площади по месту нахождения имущества.

После государственной регистрации договора купли-продажи и ипотеки банк предоставляет кредит и зачисляет кредитные средства на счет заемщика-покупателя. Заемщик-покупатель выплачивает оставшуюся стоимость квартиры продавцу по договору купли-продажи и ипотеки из средств предоставленного банком кредита. После этого заемщик вселяется в приобретенную квартиру.

После предоставления заемщику кредита банк может переуступить права требования по кредитному договору и договору купли-продажи и ипотеки третьему лицу (например, агентству по ипотечному жилищному кредитованию). Банк, который принимает участие в ипотечной программе на основании договора об обслуживании, обслуживает кредит, переданный новому кредитору. Под обслуживанием понимается следующее: банк принимает от заемщика платежи по кредиту, следит за своевременностью их внесения, проверяет состояние заложенной квартиры, контролирует внесение заемщиком страховых выплат и т.д. Приобретенная на кредитные средства квартира находится в залоге до полного исполнения заемщиком всех обязательств по кредиту (как заемщиком по кредитному договору и залогодателем по договору ипотеки).

Таким образом, нами подробно рассмотрена процедура документального оформления и предоставления ипотечного кредита заемщику.

### 2.2 Становление ипотечной системы кредитования в г. Новосибирске

Мировой опыт свидетельствует: в любой развитой стране более 50% продаж квартир происходит по ипотечной схеме. Еще совсем недавно система ипотечного кредитования была каким-то неведомым инструментом для нашего города. Теперь она входит в повседневную практику.

С 2000 года новосибирские банки начали отрабатывать элементы ипотеки. В то время страна еще не отошла от последствий дефолта, поэтому говорить о долгосрочных кредитов на покупку жилья в России мало кто осмеливался.

Цель проекта состояла в том, чтобы построить собственную модель ипотечного кредитования для жителей Новосибирска и области, основанную на лучших мировых стандартах. Изучив богатый мировой опыт, инициаторы проекта взяли за основу американскую модель ипотеки. В мае 2001 года в Новосибирске был подписан первый за Уралом договор ипотечного кредитования на приобретение квартиры в рассрочку, где был прописан первый вариант стандартов ипотечного жилищного кредитования в России.

Этот документ насчитывал около двухсот страниц. Чтобы его подписать, заемщику пришлось представить 48(!) документов, начиная от справки из психоневрологического диспансера и заканчивая страховкой кредита. При этом заемщик должен был соответствовать многим требованиям. Например, он не мог быть семейным человеком, чтобы не возникло проблем с органами опеки. Банкиры понимали, насколько рискованным был проект, тем не менее кредит был предоставлен.

Всего за 2001 год банк выдал три ипотечных кредита заемщикам сроком на пять-десять лет под 19% годовых. Оформление каждого кредита заняло три месяца. Прежде чем была совершена сделка, инициаторам проекта пришлось идти в органы юстиции, к нотариусам, риэлтерам и отлаживать механизм взаимодействия со всеми участниками рынка.

Опыт показал, что основной проблемой для развития ипотеки остается поиск «длинных денег». Основные активы, которыми располагает банк, - это депозиты населения. Однако любой банковский кризис или спекуляция на тему кризиса может погубить систему. Поэтому источником ипотеки могут быть только «длинные ресурсы». В западных странах ипотечный рынок формируют пенсионные фонды, страховые компании. Банковская система в меньшей степени располагает «длинными» активами. В наших условиях эту задачу может решить Федеральное агентство ипотечного жилищного кредитования, основываясь на американском опыте.

В 2002 году с участием администрации Новосибирской области было создано ОАО «Новосибирское областное агентство ипотечного жилищного кредитования». Модель строилась таким образом: банк выдает кредит из своих ресурсов, затем делает закладную и как бы продает кредит Федеральному агентству ипотечного жилищного кредитования (это на 100% государственная структура). Права по кредиту передаются Федеральному агентству, а банку возвращаются деньги. Банк вновь их выдает, снова делает закладную и переуступает права по кредиту агентству. Таким образом, у Федерального агентства формируется пул закладных. Это надежный финансовый инструмент – пакет кредитов, обеспеченный недвижимостью.

Федеральное агентство выходит на биржу и размещает облигационный заем, привлекая деньги рыночных структур, которые приобретают ипотечные бумаги. Таким образом, агентство вновь получает деньги, снова покупает закладные и формирует следующий пул, а затем вновь выходит на рынок. И такая система запущена и работает. Двухуровневая система рефинансирования, реализуемая Агентством, позволяет равномерно распределить риски между всеми участниками рынка[5].

Новосибирские банки успешно отработали эту систему. Инструмент продаж уже создан. Были решены многие организационные вопросы. Количество документов, которые необходимо собрать заемщику сократилось. Срок кредита увеличился, процентная ставка снизилась. Все участники рынка уже разобрались и оценили большой рыночный потенциал ипотеки. Многие банки поверили, что программа работает, и включились в ее реализацию. По мнению банкиров, сегодняшние условия ипотеки весьма выгодные. Когда выдавались первые кредиты, квартиры стояли вдвое дешевле и заемщики приобретали их по тем ценам. Кроме того, сегодня наметилась категория людей, которые берут ипотечный кредит с целью приобретения квартиры с последующей ее сдачей в аренду, потому что стоимость аренды зачастую превосходит текущий платеж по ипотеке. Однако развитие ипотеки должно сопровождаться активизацией жилищного строительства. Сегодня необходимо значительно увеличить объемы жилищного строительства, иначе цены на жилье будут только расти.

На сегодняшний день Новосибирск является одним из лидеров ипотеки среди российских городов. Второе место по России в 2004 году по количеству выданных ипотечных кредитов, а в 2005 году только за первое полугодие их было выдано в два раза больше чем за весь 2004 год. Всего за 2005 год было получено 3445 кредитов на общую сумму 1673,4 млн. рублей. А за период с 2002 по 2007 было выдано 11178 кредитов на сумму 3974,1 млн.рублей. Это не удивительно, поскольку именно новосибирские банкиры были «пионерами» в развитии федеральной ипотечной программы.

### 2.3 Сравнительная характеристика программ ипотечного жилищного кредитования в г. Новосибирске

Вне всякого сомнения, одной из ключевых тенденций рынка недвижимости – 2007 стало развитие ипотеки. Как считают специалисты некоторых банков, сегодня можно уже говорить о том, что по многим показателям мы почти достигли европейского уровня.

Каждый год приносит серьёзные изменения, к работе приступают всё новые и новые банки, которые предлагают интересные программы; становятся более приемлемыми условия выдачи кредитов, ведётся работа по отладке технологии снижения процентных ставок, первоначального взноса, издержек на получение кредита, упрощается процедура их оформления. Всё это приводит к тому, что количество клиентов, желающих приобрести жильё с привлечением ипотечного кредита, значительно увеличивается. Следует перечислить некоторые банки Новосибирска предоставляющие ипотечный кредит: Банк «Региональный кредит»; «Акцепт»; «Банк Москвы» (Новосибирский филиал); «Бинбанк»; «Глобексбанк»; «КИТ Финанс (представительство в г. Новосибирске); «Новосибирсквнешторгбанк»; «Юниаструм»; «Газпромбанк»; «Новосибирский Муниципальный банк»; «МДМ-банк» и т. д. Наибольшей популярностью пользуется банк «Сибконтакт» за которым давно закрепилась слава «народного банка». Заявил о себе как о серьёзном игроке на рынке ипотеки «УРСА банк». Он представил 10 кредитных продуктов, продолжает их дорабатывать, увеличивая количество и качество. У этого банка сегодня есть такие программы, которых пока нет у других. Например, ипотечные кредиты на покупку коммерческой недвижимости. Хочется отметить новых участников рынка, предлагающих интересные и разнообразные ипотечные программы. В первую очередь это «БТБ-24» (Внешторгбанк), появившийся на рынке летом 2006 года. Это государственный банк, имеющий высокий рейтинг и программы, достойные того, чтобы обратить на них внимание. Качественные ипотечные продукты предлагает банк «Левобережный». Своих программ у этого банка нет, он является проводником чужих кредитных продуктов – Федеральной программы и трёх программ банка «Дельта-кредит». Но делает это грамотно, на достойном уровне. Для многих клиентов очень интересны программы банка «КИТ Финанс». Сегодня в этом банке одна из самых низких процентных ставок по рублёвым кредитам. Именно поэтому банк получает много заявок, но не всегда успевает оперативно их обрабатывать.

Стандарты программ АИЖК время от времени меняются. Например, с октября 2005года срок кредитования увеличен до 30 лет, а предельный возраст заёмщика – до 75 лет. С января 2006 года произошли и другие изменения. В частности, величина процентной ставки в некоторых банках («Сибконтакт», «Собинбанк», «Юниаструм», «Муниципальный банк») зависит от суммы собственных средств заёмщика и срока, на который берётся кредит.

Наименьший процент по кредиту – 11% годовых – заплатит клиент, который хочет обменять своё жильё на большее с доплатой. Кредит под 12-13% годовых на срок до 15-30 лет получит заёмщик, который имеет от 30 до 50% собственных средств. Наибольший процент 13-14% годовых придётся платить тем, у кого нет своего жилья, мало собственных денежных средств, а кредит берётся на длительный срок.

У клиентов появились и совершенно новые возможности. Например, можно заложить банку имеющееся жильё и на полученные средства купить ещё одно. Причём можно совсем не иметь собственных средств и купить жильё, используя кредит.

Изменились условия кредитования в «УРСА банке». Увеличен срок кредитования до 30 лет, кредит под 11,9% годовых выдаётся на срок до 20 лет, под 13,4% годовых – на срок 20-30 лет. Изменились условия первоначального взноса, если раньше он составлял 10%, то сейчас 0%.

В условиях жесткой конкуренции банки снижают не только процентные ставки по кредиту, но и свою комиссию за его выдачу, что делает ипотеку всё более доступной для населения.

В процессе своей работы по изучению ипотечных программ мною были выбраны три наилучших банка, работающие по своей коммерческой программе, это банки «ВТБ-24» (Внешторгбанк), «КИТ Финанс», «УРСАбанк», и АИЖК, которое работает по федеральной программе («Сибконтакт», «Юниаструм», «Левобережный», «Муниципальный», «Русский Банкирский Дом», «Московский банк реконструкции и развития»).

В таблице 2.2 с ипотечными программами банков, работающих по федеральной программе АИЖК.

Таблица 2.2- Сравнительная таблица по банкам, работающим по Федеральной Программе АИЖК

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Статья расходов/Банки | Сибконтакт | Юниаструм | | Левобережный | Муниципальный | | | Русский Банкирский Дом | | Московский банк реконструкции и развития | |
| Срок кредита, лет | 1-30 лет | | | | | | | | | | |
| Первоначальный взнос | 10-70% | 10-65% | | 10-70% | 10-90% | | | 10-70% | | 10-70% | |
| Сумма кредита | 300 т.р. - 4 000т.р. | 450 т.р. - 4 000т.р. | | 300 т.р. - 4 000т.р. | 150т.р.-10 000т.р. | | | 300т.р. - 5 000т.р. | | 300т.р - 4 000т.р. | |
| Рассмотрение заявки | - | 900р. | | - | - | | | - | | - | |
| Комиссия банка | 2% - до 500т.р. 1.5% -до 3 000т.р.  1% - от 3 000т.р. | 1.5 % от суммы кредита | | 2% - до 500т.р.  1,5% - до 3000т.р.  1% - от 3 000т.р. | 1% | | | 1% не менее 6 000р. | | не более 1%+300р. | |
| Юридическое, нотариальное сопровождение сделки | 6000р. (договор купли-продажи и ипотечный) | - | | - | юр. сопровождение 1-3% | | | 6 000р. | | - | |
| Открытие счетов, руб | на покупателя:  -Текущиий - 200р.  -Аккредитивный счет - 300р. | | аккредитивный счет - 0,2% от суммы кредита (не менее 500р., не более 3 000р.) | аккредитивный счет - 150р. | | текущий - 500р.  аккредитивный - 400р. | 1 500р. | | - | |
| Оценка недвижимости, руб | 2 500р. | | 2 000р. | 2 500р. | | 2 000-5 000р. | 2 000р. | | 2 000р. | |
| Страхование, % от суммы кредита + 10 % | от 0,8% | | 0,8 - 1,2 % | 1% | | 1-2% | от 0,7% | | от 0.8% | |
| Кредит 1 000 т.р. | 32 800 | | 28 700 | 28 650 | | 31 900 | 27 200 | | 21 100 | |

### 2.4 Методики расчетов ипотечных платежей и их применение

Долгосрочные ипотечные жилищные кредиты предоставляются на срок 1-30 лет. Благодаря длительному сроку погашения уменьшается размер ежемесячных выплат заемщика. Кредит и проценты по нему выплачиваются в форме ежемесячных платежей, рассчитанных по формуле аннуитетных или дифференцированных платежей.

Аннуитетные платежи – ежемесячные перечисления по кредитным обязательствам заемщиком, рассчитываемые по формуле аннуитета.

Аннуитет – ежегодный платёж – равные друг другу денежные платежи, выплачиваемые через определённые промежутки времени в счёт погашения полученного кредита, займа и процентов по нему.

Ежемесячный платёж включает полный платёж по процентам, начисляемым на остаток основного долга, а также часть самого кредита, рассчитываемую таким образом, чтобы все ежемесячные платежи при фиксированной процентной ставке были равными на весь кредитный период. Для вычисления используется такая формула:

Аннуитетный платёж = кредит х ( 1 / ( 1 – ( 1 + и ) – н ),

где и – ставка вознаграждения, н – срок кредита.

Принцип таков, что каждый месяц выплачивается одна и та же сумма. Но получается она не простым сложением основного долга и вознаграждения и последующим делением на срок, а с учётом снижения основного долга. Основной долг с каждым месяцем уменьшается, соответственно, уменьшаются проценты за кредит. Однако сумма ежемесячного платежа остаётся неизменной, чего нельзя сказать о цене кредита.

В ипотеке с дифференцированным платежом платежи по кредиту происходят с растущей ставкой платежей в погашение, то есть основной долг по кредиту гасится равными долями, проценты начисляются на остаток. Величина ежемесячного платежа по кредиту не должна превышать 30-50% совокупного дохода заёмщика и созаёмщиков за соответствующий расчётный период. При процедуре оценки вероятности погашения кредита кредитор использует официально подтверждённую информацию о текущих доходах заёмщика и созаёмщиков.

Рассмотрим на примере расчет размера ежемесячного аннуитетного платежа.

Заемщик: Прудников Артем Викторович

Возраст: 28 лет

Ежемесячный доход заемщика - 40000 рублей

Первоначальный взнос – 10% (180 000) рублей

Стоимость квартиры – 1800 000 рублей

Сумма кредита – 1620 000 рублей

Срок кредита – 15 лет (180 месяцев) при ставке 12,75% годовых

Была подобрана программа банка «КИТ финанс»

Ежемесячные платежи, в количестве 180(сто восемьдесят) платежей, по возврату кредита и уплате начисленных процентов заемщик производит в виде единого ежемесячного аннуитетного платежа, определяемого по формуле (2.1).

, (2.1)



где

*q* – ежемесячный аннуитетный платеж,

*K* – сумма кредита (остаток суммы кредита),

*ps* –месячная процентная ставка, равная 1/12 от годовой процентной ставки,

*M* **–** количество полных процентных периодов, оставшихся до даты окончательного возврата кредита*.*

1,0625

1 620 000 Х ---------------------------- = 20 231,16

1-(1+1,0625) -180

Исходя из этой формулы и данных по заемщику, размер аннуитентного платежа составляет 20 231,16 коп.

При оформлении ипотечной сделки помимо первоначального взноса (10-30%) собственных средств заёмщик несет следующие затраты:

1) Комиссия банка за рассмотрение кредитной заявки – около 1000 рублей, причём эти деньги банком не возвращаются при любом решении;

2) Комиссия банка за выдачу кредита - от 5000 рублей либо 1,5 – 2,5% от суммы кредита;

3) Расходы на оплату услуг оценщика по оценке рыночной стоимости закладываемой недвижимости 2000-3000 рублей;

4) Пакет страхования (жизнь, потеря трудоспособности заёмщика, титульное страхование: потеря права собственности уже после сделки). Всё это составляет от 0,8 – 1,5% от суммы выдаваемого банком кредита, увеличенной на 10%;

5) Обслуживание банковской ячейки, открытие расчётного аккредитивного счета: в зависимости от банка, от 600 до 3000 рублей;

6) Госпошлина за регистрацию права собственности и сделки купли-продажи – 1000 рублей (если один заёмщик);

7) Услуги агентства недвижимости по подбору варианта квартиры и юридическое сопровождение сделки – 4 - 6% от стоимости приобретаемого жилья.

Основное достоинство ипотеки – в том, что она предоставляет возможность жить в собственной квартире, заплатив за неё лишь часть стоимости (предварительный взнос). При этом необходимо ежемесячно производить выплаты, которые при отсутствии необходимого жилья поступали бы к хозяину арендуемой квартиры.

В таблице 2.3 рассмотрим преимущества ипотеки по сравнению с арендой.

Таблица 2.3 – Преимущества ипотеки по сравнению с арендой

|  |  |
| --- | --- |
| ИПОТЕКА | АРЕНДА |
| -Вы платите деньги, рассчитываясь за свою, а не за чужую квартиру; | - Вы платите хозяину квартиры за временное пользование его имуществом; |
| -На приобретенную квартиру Вы получаете зарегистрированное право собственности; | - Вы не имеете никаких прав на жилье – в любой момент собственник может расторгнуть с вами договор; |
| - ежемесячный платеж фиксируется в соответствии с ценой и процентами на сегодняшний день; | - арендная плата постоянно повышается, как и стоимость любых квартир; |
| - Вы получаете регистрацию (прописку в квартире и возможность зарегистрировать (прописать своих родственников; | - временная регистрация возможна только при согласии собственника, арендодатель не станет Вас прописывать; |
| - Вы можете получить льготу на приобретение жилья от государства – вернуть 13% заработной платы, удержанной в качестве подоходного налога (до 130 тысяч рублей); | - Вы платите налоги дважды. Получая свои доходы – вы выплачиваете налоги.  Арендодатель свои налоги закладывает в стоимость арендной платы; |
| - в случае непредвиденных обстоятельств Вы можете на время сдать свою квартиру, а полученной платой за аренду погашать кредит; | - в случае непредвиденных обстоятельств Вы можете пожить у родственников, не имея перспективы на свою собственную квартиру; |
| - рыночная стоимость Вашей квартиры постоянно растет, в то время как Вы платите только сумму, зафиксированную на момент заключения договора. | - чужая квартира становится дороже, а ее собственник богаче. |

# ГЛАВА 3. Совершенствование системы ипотечного кредитования

### 3.1 Факторы, препятствующие развитию ипотеки в России

Следует отметить существенные положительные сдвиги, которые произошли в создании, развитии и распространении в регионах долгосрочного жилищного кредитования населения. Вместе с тем развитие системы ипотечного жилищного кредитования по-прежнему сдерживается следующими факторами.

Ограниченный платежеспособный спрос населения.

В ближайшие годы по-прежнему будут востребованы сравнительно небольшие по объемам ипотечные кредиты (30-50% от стоимости приобретаемого жилья), за которыми будут обращаться граждане, имеющие жилье и желающие улучить свои жилищные условия. При этом часть потенциальных заемщиков ипотечных кредитов будет нуждаться в адресной государственной поддержке.

Высокие процентные ставки по ипотечным кредитам.

Действующий уровень процентных ставок обусловлен значительными экономическими и социальными рисками, повышающими стоимость ипотечных жилищных кредитов для заемщика.

Недостаточное развитие рынка жилья.

Низкие объемы нового жилищного строительства в субъектах российской Федерации обуславливают недостаточность предложений на рынке жилья. Такое положение способствует сохранению цен на жилье на высоком уровне.

Неразвитость инфраструктуры ипотечного рынка.

Традиционными участниками ипотечного жилищного рынка являются страховые кампании, риэлторские и оценочные агентства, а также операторы первичного и вторичного рынков. При фактическом наличии данных структур в России не отлажена технологическая схема их взаимодействия, и, как следствие, не высока эффективность системы в целом, завышены расходы при совершении сделок.

Незавершенность законодательства.

Это касается, прежде всего совершения сделок с закладными, как ценными бумагами, обращения взыскания на заложенное имущество, прекращения прав пользования заложенными жилыми помещениями при нарушении заемщиком условий договора ипотечного жилищного кредитования, в том числе заемщиков, проживающих с несовершеннолетними детьми.

Дефицит управленческих кадров.

Поскольку в основе системы ипотечного жилищного кредитования лежит финансово-кредитный механизм, в котором главным инструментом привлечения инвестиций являются долгосрочные ценные бумаги, малейшая ошибка в управлении каким-либо звеном может подорвать доверие к системе в целом. Поэтому отсутствие квалифицированного менеджмента уже сегодня является существенным препятствием на пути массового ипотечного кредитования.

Психологические факторы.

Снижение доверия граждан к финансовым схемам, даже имеющим поддержку институтов государственной власти, непонимание основных принципов функционирования и возможной собственной выгоды обуславливают существующее настороженное отношение населения к системе ипотечного жилищного кредитования. Эту ситуацию может изменить только пристальное внимание и постоянная поддержка органов государственной власти всех уровней процессу становления и развития данной системы в России.

### 3.2 Усиление роли банковской системы в развитии жилищного кредитования населения

Одним из основных ограничений возможности населения улучшать жилищные условия являются недостаточные объемы жилищного кредитования. Оценка перспектив банковской системы по развитию жилищного кредитования осуществлялась на основе анкетного опроса банков[26], прогноза развития банковской системы и прогноза потенциальных возможностей банков по предоставлению жилищных кредитов, а также экспертных оценок перспектив развития рынка ипотечных ценных бумаг [27].

Анкетный опрос показал, что банки с большой осторожностью подходят к прогнозированию перспектив развития жилищного кредитования населения.

Среди факторов, препятствующих развитию жилищного кредитования населения в ближайшие годы, на первый план банки выдвигают:

-отсутствие эффективной процедуры обращения взыскания на заложенное жилье и выселения;

-отсутствие у заемщиков документально подтвержденных доходов;

-отсутствие долгосрочных финансовых ресурсов;

-высокая стоимость нотариального удостоверения и регистрации;

-сложная и длительная процедура регистрации прав и сделок.

Так, по мнению 89% опрошенных банков, в интересах развития жилищного ипотечного кредитования в первую очередь должны быть решены вопросы, связанные с организацией эффективной процедуры обращения взыскания на заложенное жилье и выселения в случае невозврата кредита.

Следующие по значимости проблемы — отсутствие долгосрочных финансовых ресурсов у банков и проблема документального подтверждения доходов заемщиков (более 85% опрошенных банков отметили это как факторы, препятствующие развитию ипотечного жилищного кредитования).

При этом банки, относящиеся к разным группам в соответствии с объемами активов, по-разному оценивают важность факторов. Так, для более крупных банков наиболее важны проблемы высоких рисков жилищного кредитования, отсутствия четкого регулирования рынка жилищного кредитования, а также обращения взыскания. Небольшие банки в числе значимых проблем называют отсутствие долгосрочных финансовых ресурсов, недостаток средств на организацию деятельности банка по предоставлению жилищных кредитов. Кроме того, по мнению банков, на принятие решения о начале жилищного кредитования оказывают влияние относительно невысокая доходность данных операций при существенных рисках, сложная и длительная процедура регистрации прав и сделок, а также высокая стоимость нотариального удостоверения и регистрации сделок.

За 2008 г. общий объем выданных банками жилищных кредитов оценивается примерно на уровне 19,5 млрд. руб. При этом, несмотря на высокие темпы увеличения объемов предоставления ипотечных жилищных кредитов, потенциальный спрос населения более чем в 10 раз превышает текущий объем предложения кредитов. Банки пока еще не полностью используют свои потенциальные возможности по жилищному кредитованию населения, которые по условиям 2004 г. ретроспективно могут быть оценены на уровне 62 млрд. руб.

|  |
| --- |
| В 2008 г. доля Москвы в общем объеме выданных ипотечных жилищных кредитов в России составила, по оценкам, проведенным в ходе исследования, 59,4%. В Московской области было выдано 6,7% кредитов, в Санкт-Петербурге – 4,6%, а в Самаре – 4,4%. Доля Екатеринбурга составила 1,3%, в каждом остальных обследованных городов — менее 1% от общего объема выданных кредитов. Так, в Калининграде данный показатель составил 0,1%. |

Опросы банков показали существенные различия в планируемых объемах жилищного кредитования населения. Максимальные темпы увеличения объемов кредитования, по мнению банков, составят:

в 2004-2006 гг. 1,8-2,2 раза ежегодно;

в 2007-2010 гг. 1,4-1,5 раза ежегодно.

Минимальные темпы увеличения объемов кредитования оцениваются на уровне лишь 10-20% в год.

Исходя из прогноза развития банковской системы и нормативных ограничений на деятельность банков, потенциальный объем жилищных кредитов населению к 2010 г. может составить от 427 до 444 млрд. руб. (в ценах 2010 г.), или более 5% всего кредитного портфеля банков.

Планируемое банками предложение жилищных кредитов, даже по их максимальным оценкам, существенно отстает от потенциальных возможностей банков на протяжении почти всего прогнозного периода. Лишь к 2010 г. банки планируют выйти на максимально возможные объемы: 415 млрд. руб. (в ценах 2010 г.), что составит примерно 94-97% от прогноза потенциально возможных объемов предложения жилищных кредитов. По минимальным оценкам, банки планируют увеличивать объемы жилищного кредитования более медленными темпами и предоставить в 2010 г. жилищных кредитов лишь на сумму до 75 млрд. руб. (в ценах 2010 г.). Это отражает осторожное отношение банков к развитию жилищного кредитования в сегодняшних условиях и ожидание улучшения законодательных и нормативных условий для жилищного кредитования.

Принятие мер, нацеленных на упрощение процедур, связанных с обращением взыскания, оформлением жилищных кредитов, а также на формирование благоприятного нормативного правового режима для выпуска ипотечных ценных бумаг, приведет к росту объемов жилищного кредитования населения и увеличению возможностей граждан приобретать жилье.

Хотелось бы отметить, что к настоящему времени в России сложились серьезные предпосылки для развития ипотеки: начинают формироваться рыночные отношения между субъектами ипотечных схем, развиваются региональных системы ипотечного жилищного кредитования. Немаловажным фактором является интерес и поддержка местных и федеральных органов власти.

Таким образом, через два-три года можно рассчитывать на то, что в России выстроится отлаженная, лишенная юридических противоречий самофинансируемая система ипотечного кредитования, основанная на развитии рынка ипотечных ценных бумаг как неотъемлемой ее части.

Расширить финансовую базу ипотечного жилищного кредитования и практически полностью удовлетворить спрос населения на жилищные кредиты уже в 2007 г. позволит развитие рынка ипотечных ценных бумаг. Потенциальное предложение жилищных кредитов может увеличиться к 2010 г. с максимально планируемых банками 415 млрд. руб. до 1 124 млрд. руб. (в ценах 2010 г.).

Прогнозируемый объем эмиссии ипотечных ценных бумаг банками, по экспертным оценкам, может составить в 2010 г. около 600 млрд. руб. (в ценах 2010 г.), при условии формирования благоприятного законодательного и нормативного правового регулирования. При этом во внимание принималось сдержанное отношение банков к перспективам эмиссии ипотечных ценных бумаг, поскольку лишь 25% опрошенных банков рассматривают для себя возможность эмиссии ипотечных ценных бумаг.

Потенциальная емкость рынка ипотечных ценных бумаг (возможности инвесторов приобретать ипотечные ценные бумаги) оценивается экспертами в объеме 3,2 трлн. руб. (в ценах 2005 г.) за период 2005-2010 гг. При развитии рынка ипотечных ценных бумаг инвесторы (банки, Пенсионный фонд России, негосударственные пенсионные фонды, финансовые и страховые компании и др.) проявят интерес к этому финансовому инструменту.

Прогнозируемые объемы выкупленных Агентством по ипотечному жилищному кредитованию закладных составят в текущих ценах от 3 млрд. руб. в 2004 г. до 109 млрд. руб. в 2010 г.

Таким образом, при планируемых банками, объемах жилищного кредитования населения, спрос на жилье при инерционном варианте прогноза: будет существенно ограничен объемом предложения жилищных кредитов и удовлетворен не более чем на 39% даже в 2010 г. При варианте проведения всех реформ при развитии рынка ипотечных ценных бумаг спрос на жилищные кредиты может быть полностью удовлетворен начиная с 2007 г. При этом объем жилищного кредитования населения в 2010 г. может составить, с учетом спроса на эти кредиты, 521 млрд. руб. (в ценах 2010 г.).

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Подводя итоги, необходимо отметить, что детальное рассмотрение такого вида кредитных услуг, как ипотечный кредит, выявило его большой потенциал в российских условиях.

Ипотечное кредитование - во многом новый для нашей страны вид банковских услуг, и имеются серьезные препятствия, мешающие его развитию. Основными из них являются недостаточная нормативно-правовая проработка вопроса, сложность привлечения ресурсов для ипотеки, оценки различных видов рисков и платежеспособности заемщика.

Все эти проблемы существенно тормозят развитие ипотеки в России. Однако никто уже не сомневается, что она будет широко применяться в будущем. Поэтому дальновидные банкиры пытаются уже сейчас занять выгодную и перспективную нишу, тем более, что серьезной конкуренции пока на данном рынке нет. Даже в существующей правовой и экономической ситуации уже разработано несколько схем ипотечного кредитования, позволяющих выгодно и с минимальным риском проводить эти операции. Ипотекой интересуются многие кредитные учреждения, и это не случайно.

Для развития и совершенствования ипотечного кредитования в России необходимы следующие меры:

повышение доступности ипотечных кредитов для населения;

завершение разработки нормативно-правовой базы ;

завершение формирования инфраструктуры ипотечного жилищного кредитования;

создание условий для повышения эффективности работы кредитных организаций на рынке ипотечного жилищного кредитования;

создание благоприятного налогового режима для участников системы ипотечного жилищного кредитования;

становление и развитие эффективного рынка ипотечных эмиссионных бумаг.

Масштабы рассматриваемой проблемы, ее, значимость для социально-экономического развития России диктуют необходимость максимальной координации действий и объединения усилий федерального центра, субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления, всех остальных участвующих сторон.

В настоящее время в России сложилась ситуация когда формирование системы долгосрочного ипотечного жилищного кредитования стало не только актуальной, но и осуществимой задачей. В новых условиях зарождающегося рынка, приватизации жилищного фонда и бурного роста рынка недвижимости развитие различных форм кредитования, многие из которых лишь условно можно было отнести к ипотечным, происходила по двум направлениям. С одной стороны, сам рынок вызвал к жизни различные формы кредитования, реализуемые в инициативном порядке банками, строительными компаниями, с другой стороны – региональные власти, понимая большой потенциал ипотеки как формы улучшения жилищных условий, предпринимали различные меры для развития ипотеки в регионах.

Основным источником ресурсов для ипотеки современной России должны быть сбережения как заранее предназначенные для решения жилищного вопроса, так и текущие, а также временно свободные накопления предприятий, передаваемые ипотечным банкам на кредиты, обеспечивающие развитие этих предприятий. Например, строительные организации под процент ниже кредитной ставки банка дают ему свои временно свободные ресурсы для выдачи ипотечных кредитов на приобретение продукции этих организаций. Рациональное сочетание двух указанных схем получения кредитных ресурсов при активном участии местных органов государственной власти может обеспечить высокие результаты ипотеки.

Серьезного внимания требует применяемый инструментарий ипотечного кредитования. В настоящее время в российских банках в подавляющем большинстве случаев действует традиционный механизм выплаты ипотечной ссуды, который предусматривает неизменность величины процентной ставки в течение всего периода кредитования. В условиях высокой инфляции такой механизм при долгосрочном кредитовании крайне неэффективен, да и при краткосрочном кредитовании он предполагает высокие процентные ставки, а значит, и малую доступность кредитов для населения.

Для России вероятно наиболее приемлемо использование индексов, основанных на процентной ставке межбанковских кредитов, которая наиболее полно отражает колебание цен на кредитные ресурсы финансового рынка. Кредиторы в этом случае могут на основе прогнозирования инфляции и реальной стоимости кредитных ресурсов корректировать ожидаемую норму прибыли, переоценивать доход заемщика и стоимость его собственности.

Нынешняя неопределенность кредитного механизма вместе с другими негативными социально-экономическими факторами значительно сдерживает развитие ипотеки в России. Чтобы сделать механизм ипотечного кредитования исправно работающим, в нем необходимо учесть не только уровень инфляции, но и особенности функционирования ее финансовой системы, банковской деятельности, рынка недвижимого имущества, размер и структуру доходов населения, традиции, противоречивые реалии ее экономики.

В конце декабря 2004 года Правительство Российской Федерации приняло Жилищный кодекс РФ. Предполагалось, что с марта 2005 года в очередь на бесплатное жилье в муниципалитетах будут стоять только малообеспеченные семьи. В связи с этим многим семьям придется столкнуться с ипотекой, для улучшения своих жилищных условий.

# СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

Нормативно-правовые акты

1. Гражданский кодекс РСФСР (действующая часть): По состоянию на 20 февраля 2007 года. – Новосибирск: Сиб. Унив. Изд-во, 2007. – 704 с. – (Кодексы и законы России).

2 Об ипотеке (залоге недвижимости): федеральный закон (принят ГС ФС РФ 24.06.1997)// CP РФ. - 1998. - №29 - ст.3400.

3. Федеральный закон « Об основах охраны труда в Российской Федерации»: от 17 июля 1999г. №181 – ФЗ. // СЗ РФ. – 1999. - N 29. - ст. 3702

4. Постановление Правительства РФ от 11.01.2000 г. №28 «О мерах по развитию системы ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации (с изменениями от 08.05.2002 г.) // СЗ РФ. – 2000. - N 3. - ст. 278.

5. Федеральный закон от 21.12. 1994 г. 68-ФЗ «О защите населения и территорий от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера» (в ред. от 07.04.2009) // СЗ РФ. – 1994. - N 35. - ст. 3648

6.Федеральная целевая программа «Жилище» на 2002-2010 гг. от 17.09.2001 г. № 675

7.Федеральный закон «Об ипотеке (залоге недвижимости)» от 16.07.1998 г. № 102-ФЗ(с изменениями от 30.12.08 г.) // СЗ РФ. – 1998. - N 29. - ст. 3400

8. Комментарий к Федеральному закону «Об ипотеке (залоге недвижимости)» - М.: Изд-во Эксмо, 2004. – 128с.

9. Постановление губернатора Новосибирской области от 22.01.2007 №21 « О государственной поддержке граждан при кредитовании на строительство или приобретение жилья в новосибирской области» (в ред. Постановления Губернатора области от 26.03.2007 №125).

Учебная и научная литература

10. Афонина А.В. Всё об ипотеке / А.В. Афонина. – 2-е изд., стер. – М.:Омега-Л, 2007. – 176 с.

11. Багаев А.Н. Как приобрести жильё в кредит по ипотечным программам /А.Н.Багаев, М.В.Багаева. – Ростов н/Д.: Феникс, 2006. – 160 с.

12. Гениберг Т.В. Развитие ипотечного жилищного кредитования в России / Т.В. Гениберг. – М.: Аваль, 2005. – 135с.

13. Горемыкин В.А. Экономика недвижимости: учебник / В.А. Горемыкин. – 3-е изд., перераб. и доп.- М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2004. – 848 с.

14. Грудцына Л. Ю. ФЗ РФ «Об ипотеке» (залоге недвижимости): Постатейный научно-практический комментарий / Л.Ю.Грудцына. – Ростов н/Д: Феникс, 2005. – 349, [1] с.: ил. – (Консультирует юрист).

15. Довдиенко И.В. Ипотека: управление, организация, оценка / И.В. Довдиенко, В.З. Черняк. – М.: Юнити-дана, 2005. – 464 с.

16. История зарождения ипотеки. Ипотека в дореволюционной России. // Ежемесячный информационно-аналитический журнал «Ипотека в Новосибирске». – 2007. - март.

17. Милютин, М.А. Новый уровень развития ипотеки / М.А. Милютин. – М.: Недвижимость и ипотека, 2006. – 250 с.

18. Пастухова, Н.С. Методические рекомендации по организации и порядку осуществления программ жилищного кредитования / Н.С.Пастухова, Н.Н.Рогожина; под общ. ред. Н.Б. Косарёвой. – Изд. 2-е, перераб. и доп. – М.: Фонд «Институт экономики города», 2004. – 93 с.

19. Правила предоставления молодым семьям субсидий на приобретение жилья. – М.: Ось-89, 2006. – 32 с.- (Библиотека потребителя)

20. Проблемы развития ипотечного жилищного кредитования в России// Ежемесячный информационно-аналитический журнал «Ипотека в Новосибирске». – 2006. – декабрь. – С. 8.

21. Сайт журнала «Ипотека в Новосибирске» [электронный ресурс].- Режим доступа: www.ipoteka-press.ru

22. Еженедельная экономическая Газета. - 2006. - № 557.

23. Этапы по получению ипотечного кредита. // Ежемесячный информационно-аналитический журнал «Ипотека в Новосибирске». – 2007. – февраль. – С. 8.