# Федеральное агентство по образованию

### НОВОСИБИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ – «НИНХ»

К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ ( )

"\_\_\_\_"\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 200\_\_ г.

**ДИПЛОМНАЯ РАБОТА**

**по специальности высшего профессионального образования**

**080105 Финансы и Кредит**

**( шифр) (название специальности)**

**Ипотечное кредитование и перспективы его развития в России**

Исполнитель,

студент(ка) гр. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (Разницына Н.В.)

( подпись, дата)

Руководитель \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (профессор, д.э.н

( подпись, дата) Тарасова Г.М.)

# Улан-Удэ, 2007

**Оглавление**

ВВЕДЕНИЕ

ГЛАВА 1 Теоретические основы Ипотечного кредитования

1.1 Сущность и отличительные черты ипотеки

1.2 Объекты и субъекты ипотечного кредитования

1.3 Классификация ипотечных кредитов

1.4 Нормативно-правовое регулирование ипотечного кредитования в РФ

ГЛАВА 2 Анализ развития ипотеки на современном этапе

2.1 Анализ рынка ипотечного кредитования в России

2.2 Анализ развития ипотечного жилищного кредитования в регионах

2.3 Риски ипотечного кредитования

2.4 Ипотечное страхование в России

ГЛАВА 3 Основные направления развития ипотечного кредитования в России

3.1 Проблемы, сдерживающие развитие ипотечного кредитования

3.2 Перспективы развития ипотечного кредитования

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

**ВВЕДЕНИЕ**

Жилищная проблема в России, обострившаяся в условиях перехода к рыночной экономике, вызвала потребность в новых научных подходах к ее решению. Важным изменением государственной жилищной политики стала ориентация на развитие ипотечного кредитования. Тем самым государственная жилищная политика приобрела существенно большую социальную базу, поскольку благодаря ипотеке улучшение жилищных условий станет возможным для широких слоев населения, и, прежде всего среднего класса.

В мировой финансовой практике ипотечное кредитование получило широкое распространение. В странах с развитой рыночной экономикой и высоким уровнем организации банковской системы сложились целые системы ипотечного кредитования, которые представлены различными экономическими субъектами – банками; агентствами по торговле недвижимостью; кредитными институтами, осуществляющими кредитование под залог недвижимости; страховыми компаниями; кредитными агентствами, предоставляющими информацию о кредитоспособности клиентов; компаниями, специализирующимися на изъятии заложенного имущества в случае неплатежа по ссуде.

Переход российской экономики на рыночный путь развития предполагает совершенствование банковской системы, которая должна быть адекватна потребностям рыночного хозяйства. Ипотечное кредитование является одним из перспективных направлений развития банковского кредитования, поскольку ипотека представляет собой важнейший инструмент, усиливающий обеспечение кредита. Особое значение этот момент имеет для нашей страны, экономика которой, как известно, отличается высокой степенью риска и неопределенности. Обеспеченные же кредиты, по сравнению с бланковыми, являются более безопасными для банков, так как при их невозврате банк реализует залог и возвращает свои средства. Таким образом, ипотечное кредитование имеет большое значение непосредственно для функционирования, повышения стабильности и эффективности банковской системы страны.

Создание и развитие ипотечного кредитования будет способствовать формированию более цивилизованной, устойчивой банковской системы, которая бы отвечала принятым в мире представлениям о роли и месте банков в экономической жизни страны.

Таким образом, исследование механизма ипотечного кредитования на сегодняшний день, достаточно актуально. Ведь помимо экономической роли, ипотечное кредитование выполняет еще немаловажные социальные функции.

Тем не менее, в экономическом аспекте у ипотечного кредитования имеется наряду с большими перспективами и существенные проблемы. Решить эти проблемы непросто, но, с другой стороны, не делая попыток к их решению, невозможно повысить эффективность ипотечного кредитования. Все вышесказанное еще раз подтверждает актуальность и практическую значимость темы дипломной работы.

Целью данного дипломного исследования является изучение состояния ипотечного рынка России в современных условиях и рассмотрение перспектив его дальнейшего развития. В соответствии с поставленной целью были выдвинуты следующие задачи:

- определить понятие ипотеки и субъектно-объектную структуру отношений, выявив основные особенности ипотечного кредитования;

- провести классификацию ипотечных кредитов;

- рассмотреть правовую и экономическую сущность ипотечного кредитования;

- проанализировать рынок ипотечного кредитования как в целом по России, так и в регионах в частности;

- изучить типичные риски, присущие ипотечному кредитованию, предложить ряд мер по их минимизации;

- осветить процесс развития ипотечного страхования в России;

- изучить проблемы, сдерживающие развитие ипотечного кредитования и на этой основе обосновать основные направления его развития.

Объектом исследования дипломной работы является рынок ипотечного кредитования в России.

Теоретической основе дипломной работы послужили исследования ведущих отечественных и зарубежных специалистов в области ипотечного кредитования. В качестве информационной базы для исследования были использованы аналитические обзоры Госкомстата и социологические данные; законодательные и нормативные акты Российской Федерации, а также статьи ведущих экономических журналов и газет; информационные ресурсы сети Интернет.

**ГЛАВА 1 Теоретические основы ипотечного кредитования**

**1.1 Сущность и отличительные черты ипотеки**

Слово “Ипотека” греческого происхождения (от греч. hypoteka – подставка, подпорка). Впервые оно было употреблено в законодательстве Солона (VI в. до н.э.).

В Римской империи уже в I в. н.э. создавались ипотечные учреждения, которые выдавали кредиты под залог имущества частным лицам. В период правления императора Антонина Пия (II в.н.э.) было разработано особое законодательство для ипотечных банков.[[1]](#footnote-1) Уже тогда существовало около 50 банков и действовало более 800 ростовщических и меняльных контор. Банки становились специализированными. Развивались различные банковские институты: коммунальные, религиозные и другие, возникали прообразы сберкасс, сберегательных ассоциаций и т.п. Государство всегда оказывало большую поддержку ипотечному кредитованию, для чего создавались специальные социальные институты. Так, при императоре Траяне были созданы финансовые алиментные фонды поддержки вдов и сирот, предоставляющие ипотечные кредиты под 5% годовых – это был самый низкий процент в Риме в то время (аналогичные финансовые институты действовали в России в XIX в.).

Понятие “ипотека” основывается на древнеримских принципах залога, являясь более совершенной его формой. Со временем менялись лишь условия предоставления, объемы и цели ипотечного кредита, надежность его обеспечения, кредитных отношений, связанных с ипотекой.

Ипотека – это одна из форм имущественного обеспечения обязательств должника, при которой недвижимое имущество остается в собственности должника, а кредитор в случае невыполнения последним своего обязательства приобретает право получить удовлетворение за счет реализации данного имущества. Обязательство должника может быть не только банковским, но и обязательством, основанным на купле-продаже, аренде, другом договоре, причинении вреда и т.п.

Ипотека несет в своем содержании две составляющие – экономическую и правовую.

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

В правовом отношении ипотека – залог недвижимого имущества с целью получения ипотечного кредита, когда имущество остается в руках должника.

Рассматривая ипотеку как экономическую категорию, необходимо подчеркнуть, что ипотека состоит из трех слагаемых и одновременно выражает:[[2]](#footnote-2)

* отношения собственности;
* кредитные отношения;
* финансовые отношения.

Отношения собственности выражаются в передаче титула и собственности, но не права на владение, до момента окончания платежей по долгу или на реализацию обязательств в случае отказа от платежа. Ипотека стимулирует оборот и перераспределение недвижимого имущества, обеспечивая реализацию имущественных прав на объекты, когда другие формы отчуждения в данных конкретных условиях нецелесообразны.

Кредитные отношения выражаются в предоставлении ипотечных кредитов под залог недвижимого имущества. Залог недвижимости выступает в роли инструмента привлечения необходимых финансовых ресурсов для развития производства. При этом особенности ипотечных кредитов заключаются в следующем:

Во-первых, ипотека, как и всякий залог, - это способ обеспечения надлежащего исполнения другого (основного) обязательства – займа или кредитного договора, договора аренды и т.д. Следовательно, ипотека базируется на основном обязательстве, т. к. без него она теряет смысл.

Во-вторых, в качестве предмета ипотеки всегда выступает недвижимость. К недвижимому имуществу относятся земельные участки и все, что прочно с ними связано: предприятия, жилые дома, другие здания, сооружения.

В-третьих, предмет ипотеки всегда находится во владении должника, он же остается собственником, пользователем и фактическим владельцем этого имущества, но лишается права распоряжения им, по крайней мере, без согласия кредитора, на время залогового периода.

В-четвертых, договор кредитора и должника об установлении ипотеки оформляется специальным документом – закладной (именная ценная бумага, удостоверяющая следующие права ее владельца: право на получение исполнения по денежному обязательству, обеспеченному ипотекой, без представления других доказательств существования этого обязательства; право залога на имущество, обремененное ипотекой.)[[3]](#footnote-3), которая сопровождается нотариальным удостоверением и государственной регистрацией.

В-пятых, при значительном превышении стоимости залога над суммой выданного кредита ипотека дает возможность получить дополнительные ссуды под залог того же имущества (вторая, третья ипотека). Права ипотечных кредитов по одному и тому же недвижимому имуществу удовлетворяются в порядке регистрации ипотеки, т.е. внесения записи о регистрации ипотеки в специальные ипотечные книги.

И, наконец, в случае неисполнения обязательства, обеспеченного ипотекой, кредитор вправе требовать продажи заложенного имущества с публичных торгов. При реализации имущества, заложенного по договору ипотеки, ипотечный кредитор имеет преимущества перед другими кредиторами в размере суммы, указанной в закладной.

Финансовые отношения выражаются в рефинансировании ипотечных кредитов, включая также и закладную. Финансовые отношения на базе ценной бумаги создают многоуровневый фиктивный капитал, так при эмитировании собственником объекта недвижимости первичных, вторичных закладных, производных ипотечных ценных бумаг происходит увеличение оборотных средств на величину фиктивного капитала.

Система ипотечного жилищного кредитования – это система отношений по поводу формирования первичного и вторичного рынков ипотечных кредитов и взаимоотношений с рынками недвижимости, страхования и ипотечных ценных бумаг, возникающие при активном взаимодействии субъектов, действующих на рынке ипотечных кредитов.

Система ипотечного жилищного кредитования в России должна состоять из пяти сегментов:

1. рынок недвижимости, обладающий необходимыми характеристиками для участия в ипотечном кредитовании;

2. первичный рынок ипотечных кредитов, охватывающий всю совокупность деятельности кредиторов и должников, вступающих между собой в соответствующие обязательственные отношения, при которых должник (залогодатель) в качестве способа исполнения предоставляет, а кредитор (залогодержатель) принимает в залог недвижимое имущество;

3. вторичный рынок ипотечных кредитов, обеспечивающий передачу прав по закладным и ипотечным кредитам (продажа уже выданных ипотечных кредитов), а также реинвестирование выданных ипотечных кредитов. Вторичный рынок является связующим звеном между кредиторами на первичном ипотечном рынке и инвесторами на рынке ипотечных ценных бумаг, обеспечивая аккумуляцию денежных средств инвесторов и направляя финансовые потоки (через выпуск облигаций и их размещение на фондовом рынке) в ипотечные кредиты;

4. рынок ипотечных ценных бумаг, обеспечивающий трансформацию персониицированных прав по кредитным обязательствам и договорам об ипотеке (закладых) в обезличенные доходные бумаги (облигации), и размещение их среди долгосрочных инвесторов. Другими словами, на рынке ипотечных ценных бумаг происходит приобретение,, накопление и размещение физическими и юридическими лицами ипотечных ценных бумаг, предлагаемых посредникам, в целях получения доходов по ним;

5. страховой рынок, обеспечивающий страхование рисков в системе ипотечного жилищного кредитования.

Таким образом, ипотечный кредит – это кредит, обязательство, возвращение которого обеспечено залогом недвижимого имущества (ипотекой).

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

Несмотря на интернациональный характер института залога недвижимого имущества, ипотека в разных странах имеет свое место и смысл. Вследствие чего в каждой стране действует свое специфическое законодательство по регулированию отношений в данной сфере. Различия во многом обусловлены состоянием, развитостью и особенностями земельного законодательства. Например, в США, где залог недвижимости используется очень широко, в том числе и в аграрном секторе, собственно под ипотекой понимается кредитование только в жилищной сфере. Во Франции же право непосредственное владение землей принадлежит потомственным аристократам, все остальные граждане обладают правом аренды земельных участков, в связи, с чем здесь действуют принципы ипотечного кредитования, вобравшие в себя национальное своеобразие.

**1.2 Объекты и субъекты ипотечного кредитования**

Выше было отмечено, что ипотечное кредитование – это особый род взаимоотношений между получателем кредита и лицом, предоставляющим кредит, теперь рассмотрим субъективно-объективную структуру этих отношений.

Объектами ипотечного кредитования являются:

* земельные участки;
* жилые помещения, т.е. квартиры, дома, коттеджи, дачи, здания и сооружения предприятий, занятых в социальной сфере;
* офисные помещения, торговые центры, отдельные магазины и другие объекты сервисного обслуживания коммерческой деятельности;
* производственные помещения – склады, заводские здания и научно-исследовательские институты, объекты энергетики, гаражи и другие помещения производственного назначения.

Субъектами ипотечного кредитования являются: ипотечный кредитор, заемщик (собственник недвижимости), инвестор, специализированные посредники, правительство. В качестве инвесторов могут выступать другие кредитные и финансовые организации, страховые компании, пенсионные фонды, а также население. Каждый из участников ипотечного рынка имеет свои собственные цели (табл. 1), и только при согласовании интересов всех участников система ипотечного кредитования достигает своего наилучшего развития.

Таблица 1

Субъекты ипотечных кредитов, их функции и прямые цели

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Участники рынка ипотечных кредитов | Субъекты | Функции | Собственные цели |
| 1 | Заемщик (залогодатель) – физичес-кие лица | - физические лица, желающие улучшить свои жилищные условия и удовлетворяющие требованиям банков по уровню кредито- и платежеспособности | Заключают кредитные договоры с целью покупки или строительства жилья. Обеспечением исполнения обязательств по договорам служит залог приобретаемого жилья | Максимизация объема привлечения дешевых финансовых ресурсов для покупки или строительства жилья |
| 2 | Банк-кредитор (залогодержатель) | - Коммерческие, сберегательные, ипотечные банки;  - ссудосберегательные ассоциации, стройсберкассы;  - - взаимосберегательные союзы и т.п. | Предоставляют заемщикам в установленном порядке ипотечные кредиты на основе оценки платежеспособности и кредитоспособности заемщика.  Обслуживание выданных ипотечных кредитов.  Имеет возможность в случае невыполнения должником своих обязательств получить удовлетворение денежных требований из стоимости заложенного жилого помещения преимущественно перед другими кредиторами залогодателя | - Максимизация доходности активных операций;  - ограничение рисков и обеспечение возвратности ссудного капитала |
| 3 | Продавец жилья | Юридические и физические лица | Продают жилые помещения, находящиеся в их собственности или принадлежащие другим физическим лицам, по их поручению | - Максимизация денежных средств за продаваемое жилое помещение;  - минимизация рисков, связанных с продажей |
| 4 | Госу-дарство |  | Создание благоприятных условий для развития рынка ипотечного капитала | - Капитализация недвижимого имущества и обеспечение его оборотоспособности;  - не инфляционная поддержка сферы жилого строительства;  - решение жилищной проблемы в отдельном регионе и в стране в целом;  - уменьшение разрыва между производительным и финансовым капиталом;  - пополнение доходной части бюджета и обслуживание внутреннего долга |
| 5 | Государственные органы, регулирующие и контролирующие деятельность участников ипотечного рынка | - Органы государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним;  - нотариат;  -паспортные службы;  - органы опеки и попечительства; юридические консультации | - Регистрация сделок купли-продажи жилых помещений;  - оформление перехода прав собственности к новому собственнику;  - регистрация договоров об ипотеке и права ипотеки;  - хранение и предоставление информации по правам собственности и обременению залогом жилья всем участникам ипотечного рынка | Государственная поддержка участников ипотечного рынка и контроль за их деятельностью |
| 6 | Операторы вторичного рынка ипотечного кредитования | Специализированные агентства ипотечного кредитования, ипотечные фонды | - рефинансирование кредитов на основе установленных нормативов и требований, предъявляемых к процедурам ипотечного кредитования;  - выпуск эмиссионных ипотечных ценных бумаг;  - привлечение средств инвесторов сферу жилищного кредитования;  - оказание кредиторам содействия рациональной практики проведения операций ипотечного кредитования;  - разработке типов ипотечных кредитов, более доступных для заемщика и менее рискованных для кредиторов | Создание системы ипотечного кредитования в стране |
| 7 | Страховые компании | Страховые компании, имеющие лицензии на данные виды страхования | - Страхования рисков ипотечного кредитования;  - создание совместных проектов с ипотечными кредиторами;  - разработка собственных программ кредитования покупки жилья на основе накопительного страхования | Получение прибыли, расширение круга своих операций, повышение рейтинга |
| 8 | Оценщики | Юридические и физические лица, имеющие право на осуществление профессиональной оценки жилых помещений | Осуществляют оценку жилых помещений, являющихся предметом залога при ипотечном кредитовании | Получение прибыли, расширение круга своих операций, повышение рейтинга |
| 9 | Риелторские компании | Юридические лица, получившие лицензии как профессиональные посредники на рынке купли-продажи жилья | - Подбор вариантов купли-продажи жилья для заемщика;  - организация продажи жилья по поручению других участников рынка жилья;  - участие в организации проведения торгов по реализации жилья, бывшего в залоге, на которое судом обращено взыскание | Получение прибыли, расширение круга своих операций, повышение рейтинга |
| 10 | Инвестор | - Физические;  -юридические лица: инвестиционные банки, пенсионные фонды, страховые компании, паевые инвестиционные фонды и другие кредитные и финансовые институты | Приобретают ценные бумаги, обеспеченные ипотечными кредитами, эмитируемые ипотечными кредиторами или операторами вторичного рынка | - Максимизация прибыли капитала, вкладываемого в закладные или ипотечные ценные бумаги;  - обеспечение надежности вложений |

Нужно отметить, что перечисленные выше субъекты ипотечного кредитования преследуют различные цели.

Основной целью заемщика является максимизация объема привлечения дешевых финансовых ресурсов для организации или реконструкции действующего производства товаров. Если осуществляется кредитование покупки жилья для физических лиц, то основная цель заемщика заключается в приобретении по возможности лучшего и более дешевого жилья, при этом заемщик должен производить ежемесячные выплаты по кредиту.

Задача банка, т.е. кредитора, заключается в максимизации прибыли и дивидендов своих акционеров. Таким образом, целями банка при ипотечном кредитовании являются максимизация доходности активных операций, ограничение рисков и обеспечение возвратности ссудного капитала.

Инвестор также стремится получить наибольшую прибыль, вкладывая свои средства в закладные или ценные бумаги, обеспеченные закладными. Таким образом, целью инвестора при использовании механизма залогового кредитования, является максимизация прибыли капитала, вкладываемого в закладные или ценные бумаги.

Одним из субъектов кредитования является правительство. В организации и развитии кредита роль правительства заключается в создании условий, позволяющих банкам эффективно заниматься ипотечным кредитованием без неоправданных рисков. Собственными же целями правительства на рынке ипотечных кредитов являются:

* капитализация недвижимого имущества и обеспечение его оборотоспособности;
* неинфляционная поддержка сферы материального производства;
* пополнение доходной части бюджета и обслуживание внутреннего долга;
* создание условий для надежного и эффективного функционирования системы ипотечного кредитования.

Сравнение целей основных субъектов рынка ипотечного кредитования позволяет сделать вывод об их разнонаправленности.

**1.3 Классификация ипотечных кредитов**

Ипотечные кредиты классифицируются по различным признакам.[[4]](#footnote-4)

1. По объекту недвижимости:

* земельные участки;
* предприятия, а также здания, сооружения и иное недвижимое имущество, используемое в предпринимательской деятельности;
* жилые дома, квартиры и части жилых домов и квартир, состоящие из одной или нескольких изолированных комнат;
* дачи, садовые дома, гаражи и другие строения потребительского назначения;
* воздушные, морские суда, суда каботажного плавания и космические объекты;
* объекты незавершенного строительства.[[5]](#footnote-5)

2. По целям кредитования:

* приобретение готового жилья в многоквартирном доме либо отдельного дома на одну или несколько семей в качестве основного или дополнительного места жительства; приобретение дома для сезонного проживания, дачи, садовых домиков с участками земли; приобретение земельного участка под застройку. Как правило, кредиты на приобретение готового жилья предоставляются единым разовым платежом;
* на строительство, реконструкцию, капитальный ремонт индивидуального жилья, домов сезонного проживания, на инженерное обустройство земельного участка (прокладку коммуникационных сетей);
* строительство и приобретение готового жилья с целью инвестиций.

Данное кредитование строительства жилья происходит поэтапно: каждый последующий платеж осуществляется только после завершения его предыдущего этапа.

3. По виду кредитора:

* банковские;
* небанковские.

4. По виду заемщиков:

* как субъектов кредитования:

– кредиты, предоставляемые застройщикам и строителям;

– кредиты, предоставляемые непосредственно будущему владельцу жилья;

* по степени аффилированности заемщиков кредиты могут предоставляться:

– сотрудникам банков;

– сотрудникам фирм – клиентов банка;

– клиентам риэлтерских фирм, клиенты;

– лицам, проживающим в данном регионе;

– всем желающим.

5. По способу рефинансирования. Ипотечным кредитованием занимаются различные кредитные институты. Особенности их деятельности заключены в способе рефинансирования выдаваемых кредитов (табл. 2).

6. По срокам кредитования. В ряде стран классификация кредитов различается по срокам (табл. 3).

Таблица 2

Способы рефинансирования ипотечных кредитов

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № | Способ рефинансирования | Вид кредитного института |
| 1 | Выпуск ипотечных облигаций | Ипотечные банки |
| 3 | Собственные, привлеченные и заемные средства (в т.ч. займы международных организаций) | Универсальные банки |
| 4 | Продажа закладных ипотечному агентству или крупному ипотечному банку, собственные, привлеченные и заемные средства (в т.ч. займы международных организаций) | Кредитные учреждения, занимающиеся ипотечным кредитованием и заключившие договор с ипотечным агентством или крупным ипотечным банком |

Таблица 3

Классификация кредитов по срокам

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Виды кредитов | Страны | | | |
|  | Великобритания | Страны континентальной Европы | США | Россия |
| Краткосрочные | До 3-х лет | До 1 года | До 1 года | До 1 года |
| Среднесрочные | 3-10 лет | 1-5 лет | 1-10 лет | 1-3 года |
| Долгосрочные | Более 10 лет | Более 5 лет | Более 10 лет | Более 3-х лет |

7. По способу амортизации долга:

* постоянный ипотечный кредит (предусматривает периодические равновеликие выплаты, т.е. заемщик ежемесячно выплачивает равную сумму, часть которой идет на погашение кредита и часть – на уплату начисленных за месяц процентов. Проценты начисляются на остаток невыплаченной суммы по кредиту);
* кредит с переменными выплатами;
* кредит с единовременным погашением согласно особым условиям.

8. По виду процентной ставки:

* кредит с фиксированной процентной ставкой (предусматривает рановеликие платежи в счет погашения основной суммы долга, а также выплаты процентов на непогашенный остаток, суммы процентов изменяются);
* кредит с переменной процентной ставкой (процентная ставка меняется в зависимости от изменения ситуации на денежном рынке: по индексу государственных ценных бумаг или другому финансовому индексу, с установлением максимального уровня ставки процента).

9. По возможности досрочного погашения:

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

10. По степени обеспеченности (величине первоначального платежа). Сумма может составлять от 50% до 100% стоимости заложенного имущества.

Кроме того, ипотечные кредиты могут быть:

* обычные и комбинированные (выдаваемые несколькими кредиторами);
* субсидируемые и выдаваемые на общих условиях.

**1.4 Нормативно-правовое регулирование ипотечного кредитования в РФ**

Деятельность кредитных организаций на российском ипотечном рынке регламентируется действующими законодательными актами, регулирующими систему ипотеки. Формирование законодательной базы ипотечного кредитования в России началось с середины 90-х гг. прошлого столетия. Права гражданина на жилье и на охрану частной собственности закреплены в Конституции РФ (1993г.). Важным шагом развития российского ипотечного законодательства стало принятие первой (1995г.) и второй (1996г.) частей ГК РФ. Кодекс устанавливает общие правила обеспечения кредитов под залог недвижимости; положения о праве собственности и других вещных правах на другие помещения; основания обращения взыскания на заложенное жилое помещение и др. ГК РФ предусматривает ряд правил в отношении обязательной государственной регистрации права собственности и иных вещных прав на недвижимое имущество, а также возникновения, ограничения и перехода таких прав. Кроме того, были введены дополнительные требования к договору купли-продажи жилой недвижимости. В частности, государственной регистрации подлежит не только переход права собственности на жилую недвижимость по такому договору о продавца к покупателю, но и сам этот договор.

Во исполнение требования ГК РФ 21.06.1997г. был принят ФЗ № 122 “О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним”.

Для содействия развитию вторичного рынка ипотечных кредитов в 1997г. было создано Федеральное агентство жилищного ипотечного кредитования (ФАИЖК), призванное способствовать становлению частного кредитования жилищной сферы, в т.ч. на основе долгосрочного ипотечного кредитования.

Основные направления деятельности ФАИЖК зафиксированы в федеральной целевой программе “Свой дом”. ФАИЖК призвано выполнять следующие функции:

* содействие развитию ипотечного жилищного кредитования по средством рефинансирования (покупки) ипотечных кредитов, выдаваемых коммерческими банками – первоначальными кредиторами;
* привлечение долгосрочных финансовых ресурсов для кредитования населения;
* содействие в повышении ликвидности банков путем перевода неликвидных активов (ипотечных кредитов) в ликвидные (наличность);
* стандартизация и унификация процедур ипотечного кредитования;
* представление интересов ипотечных структур в правительстве и других государственных учреждениях.

Основным законом, регулирующим отношения по поводу залога недвижимости, является ФЗ № 143 “Об ипотеке (залоге недвижимости)”. В данном законе:

* определены основные требования к содержанию договора об ипотеке и закладной; обозначен момент возникновения залога недвижимости; описана процедура государственной регистрации ипотеки. Договор об ипотеке подлежит государственной регистрации. Именно с момента его государственной регистрации он считается заключенным и вступает в силу. Несоблюдение правил государственной регистрации договора об ипотеке влечет его недействительность. До недавнего времени требовалось также нотариальное удостоверение договора ипотеки. При включении соглашения об ипотеке в кредитный или иной договор, содержащий обеспечиваемое ипотекой обязательство, в отношении формы и государственной регистрации этого договора должны быть соблюдены требования, установленные для договора об ипотеке;
* определены права и обязанности залогодателя при использовании имущества, заложенного по договору об ипотеке; переход прав на это имущество к другими лицам и обременение этого имущества правами других лиц;
* установлены понятие последующей ипотеки и условия, при которых она допускается, а также возможность уступки прав по договору об ипотеке;
* заложены основы развития вторичного рынка ипотечных кредитов;
* уделяется внимание особенностям ипотеки земельных участков, предприятий, зданий и сооружений;
* четко отражены правоотношения в области ипотеки жилых домов и квартир.

Данный закон хоть и регулирует основные правоотношения, возникающие при ипотеке, имеет некоторые недостатки, которые не позволяют как кредиторам, так и заемщикам активно заниматься ипотечной деятельностью в связи с присущими ей высокими рисками. Речь идет об обращении взыскания на заложенное имущество, которое на практике реализовать достаточно сложно. Кроме того, закон не способствует полноценному созданию рынка закладных, как, например, в Германии, не вводит определенных стандартов их выпуска и их продажи инвесторам.

Законодательство, регулирующее ипотечную деятельность, постоянно развивается. В январе 2000г. Правительством РФ была одобрена Концепция развития системы ипотечного жилищного кредитования в РФ. Концепция предоставляет огромный простор инициативе субъектов РФ по выбору схемы, согласно которой в регионе будет развиваться эта система. Любая модель долгосрочного кредитования граждан является приемлемой, если она удовлетворяет требованию юридической чистоты и финансовой прозрачности и в ней заложен механизм рефинансирования.

В рамках этой программы уже разработано и представлено Государственной думе множество законопроектов, способных облегчить деятельность многих ипотечных кредиторов, устраняя недостатки уже существующей системы и четко определяя правила функционирования на российском рынке ипотеки, часть из них уже принята.

14 октября 2003г. был принят ФЗ “Об ипотечных ценных бумагах”. Приятый закон получил широкую огласку в прессе и в среде ипотечных кредиторов. Были сразу же найдены недостатки и проблемы в его формулировках. Но существенно то, что закон разрешает банкам выпускать ипотечные облигации как напрямую, так и через специальных ипотечных агентов. Специальный ипотечный агент представляет собой некое хозяйственное общество наподобие акционерного, которое может совершать ограниченное количество операций (в РФ ОАО “Агентство по ипотечному жилищному кредитованию”). Оно приобретает права на ипотечные кредиты и выпускает ипотечные ценные бумаги.

Помимо деятельности ипотечных агентов закон раскрывает такие понятия и процессы, как ипотечное покрытие, требования к ипотечным агентам, обращение взыскания на ипотечное покрытие облигаций, выдача и обращение ипотечных сертификатов участия. Кроме того закон, устанавливает полномочия государственных органов по рынку ипотечных ценных бумаг и устанавливает правила контроля за распоряжением имуществом, составляющим ипотечное покрытие.

Закон “Об ипотечных ценных бумаг” рассматривается ипотечными кредиторами и другими экспертами рынка ипотеки как важнейший шаг на пути формирования рынка ипотечных ценных бумаг с целью привлечения средств инвесторов в жилищный сектор экономики.

Несмотря на то, что Закон “Об ипотечных ценных бумагах” был принят в конце 2003г., его реализация связана с инструкциями ЦБ, от которых во многом зависит эффективность принятого закона. Инструкция “Об обязательных нормативах кредитных организаций, осуществляющих эмиссию облигаций с ипотечным покрытием” (112-И), принятая 31.03.2004г., устанавливает три дополнительных обязательных норматива – Н17, Н18 и Н19. Н17 обязывает кредитную организацию иметь размер предоставленных кредитов с ипотечным покрытием не ниже 10% от капитала. Согласно Н18, соотношение размера ипотечного покрытия и объема эмиссии облигаций с ипотечным покрытием должно составлять 100%. А по Н19 объем привлеченных средств населения не должен превышать 50% капитала банка. Кроме того, к банку-эмитенту предъявляются повышенные требования к нормативу достаточности капитала (Н1) – 14%, в то время как для остальных этот норматив равняется 10%. Таким образом, новая инструкция делает доступной эмиссию бумаг для очень ограниченного количества кредитных организаций.

Также ЦБ считает необходимым усилить государственный контроль и надзор за специализированными ипотечными агентами. ЦБ опасается, что иначе могут возникнуть серьезные правовые и финансовые риски для инвесторов. Сейчас система надзора за организациями, обладающими правом выпускать ипотечные облигации, минимальна. Этот пробел нужно закрывать, поскольку мировой опыт свидетельствует о том, что недостаточный контроль в этой области может иметь серьезные последствия.

Совершенствование ипотечного законодательства продолжается. Речь идет как о создании новых, так и о внесении изменений и дополнений в действующие законодательные акты (НК РФ, Жилищный кодекс РФ, закон РФ “О плате за землю”, ФЗ “Об ипотеке”, ФЗ “О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним”). Для создания благоприятных условий развития системы ипотечного кредитования в настоящее время прорабатываются вопросы, затрагивающие порядок налогообложения залоговых операций, взимания государственных пошлин за нотариальное удостоверение договоров об ипотеке, создания единой системы регистрации прав на недвижимое имущество по всей стране, страхования рисков и т.п.

**ГЛАВА 2 Анализ развития ипотеки на современном этапе**

**2.1 Анализ рынка ипотечного кредитования в России**

Еще несколько лет назад слово “ипотека” в России было знакомо лишь очень узкому кругу специалистов. Лишь к началу 2000 года система ипотечного кредитования стала набирать обороты: в крупных российских городах, регионах и отдельных коммерческих банках начали разрабатываться различные жилищные программы, опирающиеся на действующую правовую базу в области ипотеки.

Невозможно не обращать внимание на то, с каким масштабом обсуждается эта тема сейчас в правительственных кругах, участниками финансового рынка и непосредственно потребителями – экономически активная часть населения, люди с высоким уровнем образования, перспективной работой, обладающие всеми атрибутами представителей типичного среднего класса. Правительство заинтересовано в том, чтобы укрепить свою популярность через создание финансовых механизмов, полезных всем. Участники финансового рынка хотят получить долгосрочный финансовый инструмент с надежно обеспеченным доходом. Население желает улучшать свои жилищные условия, и этим вызвано основное внимание. Они видят преимущества ипотеки и свои перспективы, которые очевидны:

* возможность в достаточно короткие сроки вселиться в новую квартиру;
* получение кредита на длительный срок, за который размер ежемесячных платежей не изменяется в случае повышении стоимости квартиры;
* возможность оплачивать собственную квартиру, а не арендовать чужую недвижимость, в то время как ежемесячные платежи сопоставимы с месячной платой за аналогичную квартиру;
* возможность зарегистрироваться (прописаться) в квартире, приобретенной по ипотечному кредиту, заемщику и членам его семьи;
* выгодное вложение средств (цены на недвижимость стабильно растут на 15-30% в год).

Согласно социологическим данным на конец 2004 года (% от семей в среднем по стране)[[6]](#footnote-6):

К семьям, удовлетворенным жилищными условиями относятся 39% семей

К семьям, готовым улучшать жилищные условия самостоятельно – 61%, из них

- приобрести, построить жилье – 28,5%

- получить жилье по наследству, арендовать, обменять жилье и пр. – 6,2%

К семьям, нуждающимся в помощи государства – 26,3%, в т.ч. семьи, рассчитывающие на предоставление социального жилья – 7,1% (Диаграмма 1 и 2).

Диаграмма 1



Диаграмма 2



В нашей стране на одного человека приходится 19,7 кв.м. площади, в то время как в Европе – 40-50 кв. м., в США – свыше 70. Для того чтобы решить квартирный вопрос и хотя бы отдаленно приблизиться к европейским стандартам, необходимо строить не менее 100 млн. кв. м в год в течение десятилетий, а с учетом износа значительной части существующего жилья – еще больше.[[7]](#footnote-7)

В последние годы наметилась положительная тенденция роста объемов жилищного строительства в России. Начиная с 2000 года объем жилищного строительства начал увеличиваться, однако количество вводимой жилой площади по-прежнему остается ниже уровня 1990 года (диаграмма 3).

Диаграмма 3



Так, в 2002 году было ведено 33,8 млн.кв.м. (54,7% к уровню 1990г.), в 2003 году – 36,3 млн.кв.м. (58,8%), в 2004 году – 38,2 млн.кв.м. (61,9%). В общем объеме вводимых в действие жилых домов значительно увеличилась доля жилых домов, построенных населением за свой счет и с помощью кредитов – с 9,7% в 1990г. (6,0 млн.кв.м.) до 40,6% в 2004г. (15,5 млн.кв.м).

При этом в Центральном федеральном округе темпы ввода в действие жилых домов в 2004году к уровню 1990 года составили 85,3%, в Южном – 69,6%, в Приволжском – 53,8%, в Уральском – 45,6%, в Северо-Западном – 44,6%, в Сибирском – 27,9%, в Дальневосточном – 19,6% (диаграмма 4).[[8]](#footnote-8)

Диаграмма 4



Ситуация, сложившаяся на рынке недвижимости, свидетельствует о существовании постоянно возрастающей потребности со стороны населения в жилье. По результатам исследований (проведенных маркетинговым агентством Step by Step в 2006г.), общая потребность населения РФ в жилье равна 1 569,8 млн.кв.м., что при текущих ценах составляет 17 767,5 млрд. руб. в стоимостном выражении. Потенциал спроса в 2005г. оценивается в 148,6 млн.кв.м., или 1 682,4 млрд. руб. в стоимостном выражении.

Сегодня в России недвижимость покупает 41% представителей среднего класса. Для выделения среднего класса используется два критерия – субъективный и объективный. Субъективный основан на принципе “самоидентификации”, т.е. отнесения себя в тот или иной класс. Объективный критерий основан на признаках, не зависящих от мнения человека (душевой доход, наличие собственности, уровень образования и т.д.) и чаще всего использующийся российскими компаниями.

Институтом комплексных социальных исследований РАН проведено исследование, результаты которого представлены диаграммой 5 [[9]](#footnote-9).

Диаграмма 5



\* Статусные позиции 1 – самое высокое положение; 10 – самое низкое положение

Казалось бы, невероятным выглядит тот факт, что почти каждый второй россиянин причислил себя к средним слоям общества. Однако следует учесть, что это сделано не под давлением каких-либо внешних обстоятельств, а по сугубо личностным самоощущениям.

Понимая, каким образом формируется модель поведения человека, можно констатировать, что у представителей среднего класса (в большей степени среднего-среднего и среднего-нижнего) существует потенциал принятия всех материальных атрибутов своего класса, в том числе, покупка недвижимости (еще одной квартиры или загородного дома). Таким образом, можно сказать, что у рынка ипотечного кредитования наблюдается особенность – поток клиентов не иссяк и эта тенденция сохраняется.

На 1 июля 2005г. средняя стоимость стандартной квартиры на первичном рынке равнялась 702 тыс. руб. (расчет сделан, исходя из средней по стране цене жилья на первичном рынке – 13 тыс. руб. за кв. м.). Среднемесячный доход семьи (2 трудоспособных взрослых и 1 ребенок) – около 10,7 тыс. руб. Таким образом, коэффициент доступности жилья (основной показатель, характеризующий состояние рынка жилья с точки зрения возможности приобретения квартир гражданами; измеряется как отношение средней рыночной стоимости стандартной квартиры – общей площадью 54 кв. м. к среднему годовому доходу семьи (3 человека) составляет 5,47, т.е. для покупки квартиры среднестатистической семье необходимо осуществлять накопления (не производя больше никаких других трат) более 5 лет. В настоящее время для большинства граждан покупка квартиры за счет собственных средств – нереальная задача.

Опыт ряда развитых стран свидетельствует о перспективности механизма ипотечного кредитования и показывает, что его использование позволяет гражданам, не имеющим достаточных средств для одномоментной покупки жилья, но обладающих стабильным доходом и определенными накоплениями, решить жилищную проблему. В РФ за последние годы уже сложилась практика использования системы ипотечного кредитования, сформировалась основа и заложена законодательная база для функционирования ипотеки, но массового распространения она пока не получила (тал. 4).

Таблица 4

Сведения об ипотечных жилищных кредитах, предоставленных кредитными организациями Российской Федерации физическим лицам в 2005 году[[10]](#footnote-10) (млн. руб.)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | на 1.10.04г. | на 1.10.05г. | на 1.01.06г. |
| Предоставлено кредитов физическим лицам, всего | 321 134 | 856 531 | 1 212 871 |
| - из них ипотечных жилищных кредитов (ИЖК) | 3 374 | 11 630 | 18 461 |
| Доля ИЖК в общем объеме предоставленных физическим лицам кредитов, % | 1,05 | 1,36 | 1,52 |
| Кол-во кредит. орг-ций, предостав-щих ИЖК, ед. | 69 | 78 | 80 |
| Задолженность по ИЖК | 4 583 | 13 884 | 17 774 |
| Просроченная задолженность по ИЖК | 3 | 11 | 9 |
| Доля просроч. задолженности по ИЖК в объеме задолженности по ИЖК | 0,07 | 0,08 | 0,05 |

Наблюдается значительный интерес со стороны банков к кредитованию физических лиц в целом и жилищному кредитованию в частности. Данную тенденцию можно объяснить сразу несколькими факторами. Рынок кредитования корпоративных клиентов давно поделен, большие компании крайне редко готовы сменить свой банк, с которым налажены долгосрочные партнерские отношения, и это заставляет банки искать новые пути развития бизнеса. В то же время сегодня люди готовы воспользоваться банковскими услугами. Объем услуг, предоставляемых физическим лицам, постоянно растет.

Исходя из данных, приведенных в табл. 4 видно, что объемы предоставленных ипотечных жилищных кредитов постоянно увеличиваются (диаграмма 6). Так, объем выданных ипотечных кредитов на 1.10.05г. вырос по сравнению с объемом на 1.10.04г. на 535 397 млн. руб. и составил 856 531 млн. руб.; на 1.01.06г. увеличился на 356 340 млн. руб. по сравнению с объемом на 1.10.05г. и составил 1 212 871 млн. руб. В общем объеме выданных кредитов, ипотечные жилищные кредиты составляют на 1.10.04г. – 1,05%; на 1.10.05г. – 1,36%; на 1.01.06г. – 1,52%. Т.е. наблюдается увеличение доли ипотечных кредитов в общем объеме выданных кредитов физическим лицам.

Диаграмма 6



Такой бурный процесс развития ипотечного кредитования происходит в большей степени благодаря активизации банковского сектора, который старается предложить клиентам разнообразные ипотечные программы. Как уже было отмечено, появляются новые ипотечные банковские продукты, и, как и ожидалось, увеличивается конкуренция между банками. За 2005 год на рынок вышло порядка 10 банков, предлагающих ипотечные программы. Отчасти благодаря конкуренции процент по кредитам снизился. Так, по данным первого заместителя председателя правления Городского ипотечного банка Гасяка В., в 2001году процентные ставки на ипотечный кредит в банках составляли 15-20%. В 2004 году минимальные ставки по ипотеке составляли уже 10%. Таким образом, за 4 года процент за пользование ипотечным кредитом снизился вдвое. Снизились и расходы по оформлению кредита, например, многие банки уже не берут денег за рассмотрение заявки, а ведь еще в 2004 году эта услуга была исключительно платная. Кроме того, если в 2001 году размер предоставляемых кредитов составлял 70% от стоимости недвижимости, то сейчас банки предоставляют кредиты в размере 90%.

Сегодня финансово-кредитные учреждения лояльно относятся к процедуре подтверждения платежеспособности заемщиков. Даже самые консервативные из них, например, Внешторгбанк, стали работать с серыми доходами на вторичном рынке.

Кроме того, произошло еще одно важное изменение на рынке, банки стали уделять больше внимания ипотечным программам для молодых семей. Если начиналось все только с нескольких банков-первопроходцев, которые работали только с «белыми» доходами, то в 2005 году появились программы, которые позволяют привлекать к числу созаемщиков не только родственников. Появились также банки, которые работают по молодежному кредитованию с серыми доходами.

Но, несмотря на то, что недвижимость в России покупает 41% представителей среднего класса, ипотечными кредитами пользуются не более 5% российских граждан. Также следует отметить, что процент ипотечных сделок в общем количестве сделок с недвижимостью составлял в 2003 году всего 1%, к концу 2004 года этот показатель вырос до 8%. Весь 2005 год количество сделок стабильно росло и в настоящее время количество сделок составляет 12-15% от общего количества сделок агентства (диаграмма 7)[[11]](#footnote-11).

Диаграмма 7



Операторы рынка акцентируют свое внимание на адаптации существующих ипотечных продуктов к запросам и создании новых продуктов, наиболее полно отвечающих современным рыночным требованиям, пытаясь сделать ипотеку наиболее привлекательной для потребителя. Успех или неудача таких попыток зависит, прежде всего, от самих участников рынка, операторов, которые и создают правила игры. В настоящее время на рынке существует ряд конкурирующих схем ипотеки. Ключевым звеном являются, как правило, банки или фонды (ипотечные агентства). Отобрав по установленным критериям “смежников” (риэлтеров, страховщиков, оценщиков и т. д.), создав с ними на основе выбранной ипотечной схемы своего рода замкнутый “производственный цикл”, они начинают конкурировать с себе подобными.

Но, мало только отобрать смежников, необходимо выстроить с ними определенную схему взаимодействия. Так, на российском рынке недавно появился принципиально новый подход, когда банк работает с заемщиком не напрямую, а через риэлтера и видит заемщика только на стадии подписания кредитного договора. В результате работы сотрудников риэлтерского агентства клиент и банк быстрее находят друг друга. По оценкам аналитиков, из 100 человек, обратившихся в банк напрямую, реально жилищный кредит получают только 10. А в том случае, если заемщик обратился к риэлтерам, его шансы возрастают до 90%. Кроме того, крупные операторы рынка недвижимости проверяют юридическую чистоту квартиры самостоятельно: проводят полный детальный анализ всех сделок купли-продажи и обмена, бывших и настоящих собственников квартиры, которую вы хотите приобрести и т. д.

Какие бы схемы ипотечного кредитования не предлагались операторами рынка, в подавляющем большинстве случаев ипотечные кредиты формируются по “затратному” принципу, т. е. в услугу закладываются всевозможные производственные и иные издержки, желаемая норма прибыли и с этим выходят на рынок. После этого возникает вопрос, почему же отечественная ипотека не становится массовой. Законы продвижения услуги на массовый рынок сами по себе, ипотечное кредитование – само по себе.

У рынка однозначно есть потенциал развития. Интерес со стороны потребителей к ипотеке постоянно растет. И об этом свидетельствуют данные, собранные по Всероссийской выставке “Финансовый супермаркет для населения”. Выставка “Финансовый супермаркет для населения”, проведенная в Москве 2006г. лишний раз доказывает то, что из всех финансовых продуктов, которые были там представлены, основное внимание было сосредоточено на ипотеке и паевых фондах (диаграмма 8).

Можно сказать, что ипотека в условиях рынка пока еще только набирает обороты, интерес к ней со стороны банков, инвесторов и населения довольно высок. Но пока в этой области остается множество нерешенных вопросов.

Диаграмма 8



**2.2 Анализ развития ипотечного жилищного кредитования в регионах**

Развитие системы ипотечного кредитования обусловлено совокупностью конкретных социально-экономических факторов, каких как: темп роста экономики региона, инвестиционная активность, уровень жизни населения и уровень доходов, обеспеченность жилищными условиями, развитость финансово-кредитной инфрастуктуры, степень институционализации рынка жилья и др.

Анализ регионального опыта реализации моделей ипотечного кредитования свидетельствует о глубокой дифференциации степени развития систем жилищного финансирования, что обусловлено региональной асимметрией в становлении и функционировании рынка жилья в России. В ряде регионов, в частности в Москве, Санкт-Петербурге и др., заложены законодательные и организационные основы функционирования системы ипотечного жилищного кредитования. В Москве и Санкт-Петербурге разработаны концепции развития системы ипотечного жилищного кредитования, в основе которых лежит двухуровневая модель (через специализированных операторов). В Москве она опирается на учрежденное Московское городское агентство по ипотечному кредитованию, в Санкт-Петербурге – на филиал Агентства по ипотечному жилищному кредитованию, созданного на федеральном уровне.

Условия кредитования для заемщиков различных регионов РФ существенно различаются. Процентные ставки составляют от 5-6% (в Хабаровском и Приморском краях, республиках Башкортостан и Саха (Якутия), Чувашской Республике, Читинской обл.); до 24-28% (в Республике Татарстан, Кемеровской, Тульской и Костромской обл.). Однако если в 2003 году средневзвешенная процентная ставка по ипотечным кредитам в РФ составляла 14,3%, то за 2004 год она уменьшилась на 1,2 пункта и составила 13,1%. Средневзвешенный срок кредитования увеличился со 119,6 мес. в 2003 до 130,9 мес. в 2004 году.[[12]](#footnote-12)

В таблице 5 представлены данные об ипотечных жилищных кредитах, предоставленных заемщикам различных регионов.

Таблица 5

Сведения об ипотечных жилищных кредитах, предоставленных заемщикам различных регионов Российской Федерации [[13]](#footnote-13) в 2006, тыс. руб.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| |  |  |  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | |  | Объем предостав-ых по кредитам по состоянию на 01.07.2006 | | Просроченная задолженность по кредитам по состоянию на 01.07.2006 | | Объем предостав-ых по кредитам по состоянию на 01.10.2006 | | Просроченная задолженность по кредитам по состоянию на 01.10.2006 | | |  | в валюте РФ | в иностранной валюте | в валюте РФ | в иностранной валюте | в валюте РФ | в иностранной валюте | в валюте РФ | в иностранной валюте | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | | Российская Федерация | 3673086 | 7055781 | 3516 | 3883 | 5020896 | 8863236 | 4982 | 6068 | | ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ | 598853 | 5573019 | 741 | 3789 | 798052 | 7073713 | 43 | 5919 | | Белгородская область | 1438 | 9347 | 0 | 0 | 4211 | 13847 | 0 | 0 | | Брянская область | 7559 | 2207 | 0 | 0 | 7313 | 7584 | 0 | 0 | | Владимирская область | 28928 | 16758 | 0 | 0 | 35089 | 22979 | 0 | 10 | | Воронежская область | 15767 | 7310 | 0 | 0 | 15548 | 11853 | 0 | 0 | | Ивановская область | 1326 | 1782 | 0 | 0 | 3811 | 3917 | 0 | 0 | | Калужская область | 8434 | 36619 | 0 | 11 | 17274 | 43192 | 0 | 3 | | Костромская область | 1672 | 3234 | 0 | 0 | 1281 | 3473 | 0 | 0 | | Курская область | 185420 | 4682 | 5 | 0 | 242007 | 5821 | 2 | 0 | | Липецкая область | 0 | 2732 | 0 | 0 | 900 | 8575 | 1 | 0 | | Московская область | 128690 | 848939 | 164 | 486 | 191005 | 1121224 | 29 | 517 | | Орловская область | 700 | 6057 | 0 | 0 | 4488 | 10363 | 0 | 0 | | Рязанская область | 7759 | 7253 | 0 | 0 | 8608 | 9249 | 0 | 0 | | Смоленская область | 17179 | 6997 | 0 | 33 | 17858 | 6456 | 0 | 8 | | Тамбовская облсть | 4365 | 7670 | 0 | 0 | 1446 | 9316 | 0 | 0 | | Тверская область | 8724 | 10949 | 0 | 0 | 12037 | 13982 | 0 | 0 | | Тульская область | 17104 | 4660 | 0 | 0 | 20900 | 7699 | 0 | 0 | | Ярославская область | 8815 | 10074 | 0 | 0 | 20067 | 12311 | 0 | 0 | | г. Москва | 154973 | 4585749 | 572 | 3259 | 194209 | 5761872 | 11 | 5381 | | СЕВЕРО-ЗАПАДНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ | 99989 | 478454 | 0 | 7 | 112333 | 549205 | 0 | 10 | | Республика Карелия | 14575 | 0 | 0 | 0 | 14098 | 0 | 0 | 0 | | Республика Коми | 37996 | 3021 | 0 | 0 | 40755 | 3646 | 0 | 0 | | Архангельская область | 13313 | 1780 | 0 | 0 | 11300 | 7040 | 0 | 0 | | Вологодская область | 24356 | 782 | 0 | 0 | 34547 | 777 | 0 | 0 | | Калининградская область | 1411 | 4185 | 0 | 0 | 1787 | 4990 | 0 | 0 | | Ленинградская область | 707 | 11705 | 0 | 0 | 1539 | 19129 | 0 | 0 | | Мурманская область | 879 | 5148 | 0 | 0 | 873 | 12654 | 0 | 0 | | Новгородская область | 2906 | 232 | 0 | 0 | 912 | 45 | 0 | 0 | | Псковская область | 300 | 1392 | 0 | 0 | 290 | 1374 | 0 | 0 | | г. Санкт-Петербург | 3546 | 450209 | 0 | 7 | 6232 | 499550 | 0 | 10 | | ЮЖНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ | 167692 | 85318 | 0 | 0 | 219319 | 104051 | 8 | 0 | | Республика Адыгея (Адыгея) | 1980 | 0 | 0 | 0 | 2392 | 1866 | 0 | 0 | | Республика Дагестан | 0 | 6644 | 0 | 0 | 250 | 835 | 0 | 0 | | Республика Ингушетия | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 4914 | 0 | 0 | | Кабардино-Балкарская Респблика | 0 | 0 | 0 | 0 | 1860 | 0 | 0 | 0 | | Республика Калмыкия | 811 | 0 | 0 | 0 | 810 | 281 | 0 | 0 | | Карачаево-Черкесская Республика | 0 | 704 | 0 | 0 | 0 | 699 | 0 | 0 | | Республика Северная Осетия-Алания | 0 | 1260 | 0 | 0 | 0 | 2796 | 0 | 0 | | Краснодарский край | 70911 | 21556 | 0 | 0 | 93961 | 26923 | 5 | 0 | | Ставропольский край | 3992 | 17634 | 0 | 0 | 30738 | 14571 | 0 | 0 | | Астраханская область | 2561 | 4348 | 0 | 0 | 6220 | 4275 | 0 | 0 | | Волгоградская область | 10607 | 10508 | 0 | 0 | 18714 | 17229 | 0 | 0 | | Ростовская область | 40830 | 22664 | 0 | 0 | 64374 | 29662 | 3 | 0 | | ПРИВОЛЖСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ | 1108684 | 223983 | 34 | 0 | 1597110 | 286971 | 156 | 9 | | Республика Башкортостан | 171150 | 11579 | 3 | 0 | 196341 | 18683 | 0 | 0 | | Республика Марий Эл | 0 | 0 | 0 | 0 | 3140 | 0 | 0 | 0 | | Республика Мордовия | 43594 | 957 | 0 | 0 | 24424 | 2804 | 0 | 0 | | Республика Татарстан (Татарстан) | 75371 | 6187 | 2 | 0 | 220267 | 6888 | 8 | 0 | | Удмуртская Республика | 35723 | 6856 | 28 | 0 | 4459 | 7578 | 136 | 0 | | Чувашская Республика - Чувашия | 271961 | 5774 | 0 | 0 | 322719 | 5687 | 0 | 0 | | Кировская область | 4953 | 119 | 0 | 0 | 6016 | 2984 | 0 | 0 | | Нижегородская область | 15349 | 22779 | 0 | 0 | 35379 | 20356 | 0 | 0 | | Оренбургская область | 222913 | 4079 | 1 | 0 | 242872 | 5779 | 3 | 0 | | Пензенская область | 657 | 581 | 0 | 0 | 13861 | 1164 | 0 | 1 | | Пермская область | 137395 | 11073 | 0 | 0 | 188369 | 16558 | 6 | 0 | | Самарская область | 116710 | 135978 | 0 | 0 | 274526 | 168273 | 0 | 8 | | Саратовская область | 10599 | 9876 | 0 | 0 | 19980 | 18193 | 3 | 0 | | Ульяновская область | 1309 | 8145 | 0 | 0 | 4757 | 12024 | 0 | 0 | | УРАЛЬСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ | 818617 | 257727 | 2558 | 0 | 1136672 | 308230 | 4457 | 0 | | Курганская область | 4792 | 641 | 0 | 0 | 12023 | 2742 | 0 | 0 | | Свердловская область | 473423 | 21893 | 296 | 0 | 617810 | 43593 | 363 | 0 | | Тюменская область | 253235 | 227853 | 2262 | 0 | 391047 | 254036 | 4094 | 0 | | Ханты-Мансийский автономный округ-Югр | 168871 | 215489 | 2262 | 0 | 205541 | 237051 | 4094 | 0 | | Ямало-Ненецкий автономный округ | 35767 | 552 | 0 | 0 | 42422 | 111 | 0 | 0 | | Челябинская область | 87167 | 7340 | 0 | 0 | 115792 | 7859 | 0 | 0 | | СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ | 713326 | 371213 | 183 | 87 | 997439 | 433928 | 293 | 130 | | Республика Бурятия | 193 | 2410 | 0 | 0 | 702 | 1054 | 0 | 0 | | Республика Тыва | 7222 | 0 | 0 | 0 | 1621 | 0 | 0 | 0 | | Республика Хакасия | 28297 | 1113 | 1 | 0 | 36006 | 1041 | 7 | 0 | | Алтайский край | 228488 | 1357 | 138 | 0 | 281728 | 4908 | 168 | 0 | | Красноярский край | 7765 | 58732 | 0 | 0 | 32835 | 69127 | 0 | 0 | | Иркутская область | 64556 | 112370 | 0 | 0 | 41303 | 137134 | 0 | 0 | | Кемеровская область | 182784 | 19911 | 41 | 0 | 284125 | 4303 | 116 | 0 | | Новосибирская область | 97568 | 16213 | 0 | 87 | 150015 | 20138 | 0 | 130 | | Омская область | 42989 | 47412 | 2 | 0 | 65381 | 52633 | 1 | 0 | | Томская область | 32333 | 111695 | 1 | 0 | 86337 | 143590 | 1 | 0 | | Читинская область | 19391 | 0 | 0 |  | 17386 | 0 | 0 | 0 | | ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ | 165925 | 66067 | 0 | 0 | 159971 | 107138 | 25 | 0 | | Республика Саха (Якутия) | 11974 | 3247 | 0 | 0 | 16442 | 2118 | 0 | 0 | | Приморский край | 53452 | 28777 | 0 | 0 | 56835 | 39000 | 13 | 0 | | Хабаровский край | 5065 | 16698 | 0 | 0 | 22061 | 39788 | 0 | 0 | | Амурская область | 78376 | 2346 | 0 | 0 | 31545 | 2331 | 12 | 0 | | Магаданская область | 654 | 1726 | 0 | 0 | 637 | 3557 | 0 | 0 | | Сахалинская область | 16404 | 13273 | 0 | 0 | 32451 | 20344 | 0 | 0 | |
|  |

Данные, приведенные в таблице 5, свидетельствуют о значительном росте объемов выданных ипотечных кредитов в валюте РФ на период с 01.07.2006г. по 01.10.2006г., в частности по ЦФО объем увеличился на 1 347 810 тыс. руб.; по С-ЗФО на – 199 199 тыс. руб.; по Юж. ФО на – 5 1627 тыс. руб.; по При-волжскому ФО на – 488 426 тыс. руб.; по Урал. ФО на – 318 055 тыс. руб.; по Сиб. ФО на – 284 113 тыс. руб.; а по ДВ ФО произошло незначительное уменьшение объема выданных ипотечных кредитов на – 5 954 тыс. руб., но увеличился объем предоставленных кредитов в иностранной валюте на – 41 071 000.

В общем объеме выданных ипотечных кредитов по РФ по состоянию на 01.10.2006г., основной удельный вес занимают кредиты, предоставленные в Приволжском федеральном округе – 31,81%, Уральском федеральном округе – 22,64%, Сибирском федеральном округе – 19,87%, Центральном федеральном округе – 15,89% и незначительный вес составляют кредиты выданные по Южному федеральному округу – 4,37%, Дальне-Восточному федеральному округу – 3,19% и 2,24% - Северо-Западный федеральный округ.

Результат анализа показал, что наиболее успешно ипотечное кредитование развивается в Башкортостане, где в день выдается до 30 ипотечных кредитов. Там нет бюджетных дотаций, зато реализована концепция сети ипотечных брокеров. Кредиты выдает только один первичный кредитор – Башэкономбанк, но почти все риэлтеры города выступают в качестве брокеров и берут на себя оформление до 90% необходимой документации. Схема очень похожа на систему розничного кредитования в магазинах Москвы.

В Иркутске в 1999 году было создано ОАО “Иркутское региональное ипотечное агентство” (ИРИА), для чего из средств регионального бюджета было направлено 1 млн. руб. ИРИА первым в послереволюционной России выпустило ипотечные облигации.

Оренбургская область – одна из первых в РФ – приступила к внедрению ипотечного кредитования. Администрация области законодательно установила субсидии молодым семьям на приобретение жилья, средства на которые выделяются в рублях, при этом процентная ставка работникам бюджетной сферы составляет 7%, жителям сельских районов – 8%, жителям города, стоящим в очереди на улучшение жилищных условий, - 10%. Срок погашения – 10-15 лет. Выплаты по кредиту должны быть завершены до наступления пенсионного возраста заемщика.

В Приморском крае на рынке ипотечного жилищного кредитования действуют два крупных оператора: созданное при участии городской администрации “Владивостокское ипотечное бюро” и приморский краевой центр (ПКРЦ) “Наш Дом Приморье”, также опирающийся на поддержку краевой администрации. Обе структуры – операторы федеральной ипотечной программы. За семь месяцев 2006г. было выдано 260 кредитов.

В Чувашии с 2000 года под реализацию республиканской программы строительства социального жилья гражданам предоставляется банковский кредит в объеме 10 млн. руб. сроком на 5 лет под ¼ ставки рефинансирования ЦБ РФ. Разницу между льготной и коммерческой ставкой гасит региональный бюджет.

В Мордовии создается АО “Мордовская ипотечная корпорация”, которая будет заниматься развитием ипотеки в регионе. Уставной капитал АО составит 50 млн. руб., при этом 51% акций “Мордовской Ипотечной корпорации” остается в руках государства, а остальные акции будут распределены среди учредителей. В Мордовии уже работает система предоставления государственных субсидий малообеспеченным семьям на строительство жилья из средств республиканского бюджета. В 2006 году 140 семей, живущих в Саранске, и 50 сельских семей получили благоустроенное жилье.

В республике Коми фонд жилищного строительства ведет работу по выполнению программы переселения северян. Ежегодно Фонд приобретает жилье и участвует в строительстве в 40 городах, расположенных в 25 регионах России.

В Ростове также действует ипотечная программа, участниками которой являются граждане, проживающие в Ростове не менее 10 лет и находящиеся в трудоспособном возрасте. Льготная ссуда предоставляется в размере 50% от стоимости выбранного жилья, ставка по ссуде устанавливается в размере 1/8 cтавке рефинансирования ЦБ РФ. Срок возврата ссуды устанавливается индивидуально для каждого участника программы и составляет от 2 до 10 лет. Как и в других регионах, ипотечная программа осуществляется за счет бюджетных средств.

В Кемерово главное управление капитального строительства администрации Кемеровской области учредило “Фонд развития жилищного строительства

Кемеровской области”, в задачи которого входит обеспечение жильем граждан с низкими доходами и социальных работников. Средства граждан при приобретении жилья по ипотечной схеме составляют 10%.

Анализ функционирующих программ ипотечного кредитования выявил три основных типа регионов.[[14]](#footnote-14) К первому относятся регионы, реализующие рыночные механизмы ипотечного кредитования (Москва, Санкт-Петербург, Иркутская область), чему способствует высокий уровень их экономического развития. На данных территориях наблюдается спрос на ипотечные продукты.

Ко второму типу относятся регионы, внедряющие схемы с участием региональных бюджетов (Ростов, Кемерово, Оренбургская область). Это объясняется более низким уровнем жизни населения.

Третий тип – регионы, реализующие рыночный механизм ипотечного кредитования с присутствием социальной ипотеки (Москва, Санкт-Петербург, Республика Мордовия, Иркутск, Республика Башкортостан, Пермская область).

Схемы использования бюджетных средств в ипотечных программах различны, однако из-за их ограниченности эти средства не могут в достаточной степени служить основой для развития эффективной системы ипотечного жилищного кредитования (см. схему 1).

Необходимо кардинально пересмотреть схему использования бюджетных средств. Система ипотечного жилищного кредитования, действующая на сегодняшний день экономически не эффективна, так как включает четыре звена (КБ – региональный оператор – АИЖК – институциональные инвесторы), что способствует повышению “цены” ипотечного кредита. Федеральное агентство может напрямую заключать договоры с КБ в регионах, выкупать у них стандартизированные ипотечные кредиты, застрахованные от риска невозврата. Схема достаточно проста и прозрачна. Наглядным примером является республика Башкортостан, где ипотечным кредитованием занимается один банк. Что касается использования бюджетных средств, то в данном случае через региональные бюджеты можно осуществлять субсидирование первоначального взноса. В этом случае можно четко рассчитать сумму, которая должна быть выделена на эти цели из средств регионального бюджета.Сегодня некоторые крупные КБ Москвы открывают филиальную сеть в регионах с тем, чтобы напрямую сотрудничать с АИЖК. Кроме этого во многих регионах есть коммерческие банки, которые тоже могут сотрудничать с АИЖК.

Схема 1

Использование бюджетных средств по региональным ипотечным программам

Активы в форме отводов земельных участков под жилищное строительство и незавершенное строительство

Уставной капитал фонда (замкнутая система строительных накоплений – Тюменская область)

Уставный капитал региональных операторов

Строительство жилья под ипотечную программу

Бюджетные средства

Долгосрочные займы

Субсидирование социально-незащищенных категорий граждан

Накопление жилищного субсидированного фонда

Институт аренды жилья с правом выкупа

Кредит на строительство жилья в сельской местности (Белгородская область)

Следующим важным вопросом является формирование и развитие ссудно-сберегательных касс, которые наряду с КБ могли бы заниматься ипотечным кредитованием. Но для этого им необходимо создать определенные условия. ССК нужно дать статус специализированных банков, основной функцией которых будет привлечение средств населения в виде сберегательного вклада и кредитование недвижимости. Для снижения рисков вкладчиков необходимо определить функции ССК, установить стабильный процент по вкладам не привязанный к финансовому рынку, разработать собственные нормативы кредитных ставок, отличные от нормативов КБ.

Создание специализированных банков поможет в привлечении долгосрочных ресурсов на ипотечный рынок. Эффективность деятельности ССК может обеспечиваться за счет узкой специализации (меньшее количество сотрудников по сравнению с универсальными кредитными организациями, снижение рисков по кредитованию в связи с накоплением необходимых средств, независимость от финансового рынка, в связи с замкнутой системой и, следовательно, снижение процентных ставок по ипотечным кредитам).

А для заинтересованности населения в участии в ссудно-сберегательной системе государство должно принять определенные протекционистские меры, например, исключить суммы сбережений из облагаемого дохода, предоставлять персональные субсидии при накоплении определенной части средств на ссудно-сберегательном счете и т. д. Эти меры могли бы коренным образом изменить систему ипотечного жилищного кредитования. Несомненно, ипотека в России развивается по американской модели (в мировой практике сложились две основные схемы жилищного финансирования: одноуровневая модель ипотечного кредитования на основе первичного рынка ипотечного кредита и американская модель ипотечного кредитования с вторичным рынком ипотечного кредита). Но создание ссудно-сберегательных касс послужит дополнительным источником для формирования ипотечного рынка.

**2.3 Риски ипотечного кредитования**

Ипотечное кредитование, являясь одним из направлений доходного бизнеса, подвержено влиянию достаточно широкого набора рисков. Высокая степень рисков, связанных с ипотечным кредитованием, вызвана: во-первых, крупными суммами выдаваемых кредитов, во-вторых, длительным сроком кредитования. В связи с высокой концентрацией рисков остро встает вопрос об управлении ими, т.е. разработке комплекса мер по оптимизации совокупного риска участников системы ипотечного кредитования.

В литературе, посвященной ипотечному кредитованию, как правило, выделяются следующие основные риски (см. схему 2):

Схема 2

Система рисков в ипотечном жилищном кредитовании

Риски ипотечного жилищного кредитования

Кредитный риск

Риск процентной ставки

Риск альтернативного выбора

Риск потери ликвидности

Валютный, правовой, системный и др.

Риск потерь от дефолта закладных

Риск ипотек с плавающим купоном и др.

Риск недостатка активов небольших банков для формирования пулов закладных

Риски ипотеки на стадии первичного кредитования.

1. Кредитный – наиболее значимый и опасный по последствиям. Чаще всего причиной его проявления служит заемщик, точнее, низкие располагаемые доходы последнего. Кредитуя его, банк рискует в большей степени, чем, если бы он обеспечивал ссудой стабильную и самодостаточную корпорацию. Доходов этих в какой-то момент времени становится недостаточно для дальнейшего осуществления своевременных и полноценных платежей по кредитному контракту, т.е. кредитный риск обусловлен возможностью полного или частичного неисполнения заемщиком своих обязательств перед кредитором. В этом случае требование кредитора может быть удовлетворено за счет имущества, служащего обеспечением кредитной сделки. Если стоимость этого имущества не полностью покрывает требования кредитора, то это негативно сказывается на финансовом результате кредитора. При более детальном подходе к мониторингу потерь по данному обстоятельству можно ранжировать опасность потерь на риски невозврата и нестабильности доходов населения, требующие комплексного подхода при их учете.

Управление данным риском можно свести к системе мер, принимаемых как на уровне государственных структур, так и в рамках службы риск-менеджмента банка. В частности необходимы такие меры, как:

* определенный сравнительно большой первоначальный взнос в качестве частичной оплаты объекта кредитования – 30% от стоимости залога. К снижению этой планки следует подходить с известной осторожностью;
* прагматичный (в меру консервативный) подход со стороны КБ к заемщику в части установления нормативов кредитования под залог недвижимости – LTV, OTI, PTI. Так, высокий показатель ежемесячных платежей по кредиту в совокупном доходе заемщика и значительная величина кредита в рыночной оценке приобретаемой недвижимости способны привлечь более широкий круг “розничных” клиентов к банку. Но вместе с тем данные критерии не могут превышать “критические” для кредитора значения, согласно которым кредитовать становиться коммерчески невыгодно и неоправданно рискованно;
* требование к заемщику страховать свою ответственность от возможного невозврата ресурсов банка в будущем. Страховую компанию можно было бы привлечь к данной форме размещения активов через систему льготных процентов по средствам на депозитах в обслуживающем банке (первичном кредиторе), работающем в “связке” с данным страховщиком. При этом оптимальным вариантом было бы партнерство банка с несколькими страховыми компаниями, аккредитованными для работы на ипотечном сегменте (страхование ипотечных рисков) и обладающими соответствующими требованиями страхового законодательства критериями финансовой устойчивости. Это позволит диверсифицировать риск возможных потерь путем переложения части риска на третью сторону;
* субсидирование из бюджета процентной ставки по кредитам или величины первоначального взноса – с целью снижения бремени ответственности заемщика в размере не более 50%. При этом, в свою очередь, клиент должен отвечать определенным параметрам устойчивости (по крайней мере, предсказуемости) своего финансового положения и обладать достаточно ликвидным обеспечением в качестве гарантии от невозврата. Правда, предложенная мера, скорее, возможна по отношению к ограниченному кругу ипотечных кредиторов, а также к полугосударственным банкам России. Другими словами, первичный кредитор должен иметь стратегическую ориентацию на ипотечном направлении (как, например, московские Банк Жилищного Финансирования или Фора-Банк) и пользоваться поддержкой ликвидности (финансовой компенсацией) со стороны. Иначе льготная для заемщика ипотека может оказаться нерентабельной для ссудодателя.

2. Риск процентной ставки связан с потенциальным недополучением кредитором прибыли в результате изменения процентных ставок по привлекаемым ресурсам и выданным кредитам. Кредитор предоставляет заемщику денежные средства на длительный срок, в то же время, занимая их (например, принимая на депозит) на короткий срок. “Короткие” деньги можно привлечь дешевле, чем “длинные”, тем самым кредитор, в качестве посредника на финансовом рынке, принимает на себя риск непредвиденного изменения процентных ставок. В результате чего денежный поток, получаемый кредитором, оказывается меньше запланированного, что негативно отражается на его финансовом результате. Кроме того, в случае непредвиденного снижения процентных ставок возникает вероятность досрочного погашения ипотечного кредита заемщиком. Это может негативно отразиться на финансовом результате кредитора, т.к. перед ним встанет проблема реинвестирования денежных средств уже под более низкую ставку процента. Риск генерируется возможным в будущем понижением реальной стоимости амортизационных фондов по сравнению с номинальными выплатами, когда обеспечение не может более – на всю сумму – гарантировать возврат размещенных средств. (Риск изменения условий мобилизации фондов проявляется при кредитовании с фиксированным процентом выплат.) Таким образом, риск возникает из-за нестабильной макроконъюнктуры (в том числе по причине частых проблем банков с ликвидностью и ценовыми “перебоями” на рынке недвижимости) и выбора неэффективной (например, чрезмерно агрессивной, когда этого не требуется) кредитной стратегии банка. Чтобы не допустить подобную ситуацию, можно предпринять следующие меры:

* эффективный мониторинг процентного гэпа (например, через максимизацию ставок по депозитам и минимизацию кредитных ставок при сохранении приемлемого значения положительной процентной маржи);
* структурирование диверсифицированного портфеля активов по срокам, ставкам и направлениям вложений;
* минимизация всех операционных расходов за счет использования преимуществ “эффекта масштаба” – больших объемов транзакций при малых издержках на внедрение;
* формирование подвижного портфеля ценных бумаг, позволяющих сглаживать перебои с ликвидными ресурсами;
* установление Правительством РФ так называемых потолков ростовщичества (широко распространенных в США) для упреждения чрезмерного завышения ставок предложения коммерческими банками (например, для рублевых ссуд – “учетная ставка + 200 базисных пунктов”);

3. Риск альтернативного выбора ранжируется на риски досрочного погашения и предварительных обязательств. Вероятность потерь в этих случаях вытекает из раннего погашения “длинного” ипотечного кредита с фиксированной ставкой процента или из ошибочной оценки ставки предложения для индивидуального заемщика перед началом финансирования кредита, если политика банка позволяет варьировать ставками для разных случаев и критериев заимствования. Мероприятия по предупреждению риска сводятся к следующему:

* установление временного или стоимостного лимита на досрочное погашение, например, гасить не ранее чем через 90 дней и только половину суммы. Вторую же половину можно предложить погасить в усеченный срок, но при условии выплаты разумной комиссии, пересчитанной на число, кратное отношению срока кредитования и периода погашения раньше времени. В то же время (в “защиту” клиентов) банкам не следует злоупотреблять в ущерб доступности большими штатами за досрочную уплату долга. В данном аспекте в качестве стимула для кредитора при установлении умеренной платы можно было бы предложить внести поправки во вторую часть НК РФ по освобождению от уплаты налога на прибыль сумм комиссионных по таким случаям в строго определенном процентном соотношении к величине ссудной задолженности;
* индивидуальный подход при определении ставок и других условий кредитования, в том числе через распространение “плавающих” ипотечных инструментов – кредитов с переменной ставкой (когда пересчет значений осуществляется на базе корректировок, например, с привязанной к курсу валюты кредита), кредитов с периодическим пересмотром (скажем, раз в два года) процентной ставки по типу канадского ролл-Овера, инструмента с регулируемой отсрочкой платежа, ссуд с дележом прироста стоимости закладываемой недвижимости. Последняя (американская) практика особенно подходит для компенсации банкам высоких процентных ставок за счет увеличенной к концу срока действия кредитного договора стоимости покупаемой за кредитные средства недвижимости. Правда, это шаг на пути к доступности при неблагоприятной конъюнктуре (резкий рост предложения жилья) может обернуться для банков незапланированной потерей маржи. Сегодня же российский рынок недвижимости живет в условиях огромного спроса и постоянно “подогреваемых” низкими темпами строительства цен. Поэтому инструмент может оказаться действенным;[[15]](#footnote-15)
* наиболее эффективным и подходящим к российским условиям следует

признать страхование первоначального взноса ипотечного кредита. Страховая компания гарантирует банку, что в случае дефолта по ипотеке и обращения взыскания на залог он получит всю сумму первоначального взноса в полном объеме. За эту страховку платит заемщик. Совокупный месячный платеж по ипотечному кредиту несколько увеличится, но заемщику не требуется в таком случае платить большую сумму первоначального взноса.

4. Риск потери ликвидности обусловлен несбалансированностью сроков исполнения выданных ипотечных кредитов и обязательств, принятых на себя кредитором, для выдачи ипотечных кредитов. В таком случае при необходимости непредвиденного погашения обязательств по пассивным операциям возникает проблема “кассовых разрывов”, которая может привести к необходимости срочной ликвидации активной позиции банков по невыгодным ценам, что прямо отражается на финансовом результате последнего. Управление ликвидностью банки обязаны строить по следующим направлениям:

* разработка (со скрупулезным расчетом потоков наличности) и реализация рыночно оправданной стратегии мобилизации наличных средств с определением источников и форм расходования;
* ориентация банков на сбалансированную ликвидность через комплексную активно-пассивную стратегию управления, в том числе через соблюдение обязательных нормативов ЦБ РФ “с запасом” по значениям.

Риски, инициируемые рефинансированием ИЖК

Подробнее остановимся на следующих рисках (сформулированных на базе Концепции развития унифицированной системы рефинансирования ипотечных жилищных кредитов в России, утвержденной письмами Минэкономразвития от 28 марта 2005г. № Д06-593 и от 29 марта 2005г. №3963-АШ/Д06).

Риск потерь от дефолта закладных обусловлен неэффективным андеррайтингом заемщика и факторами, провоцирующими проявление кредитных рисков. Как известно, стандарты АИЖК предусматривают переход риска потерь по названому обстоятельству от банка к региональному оператору – по факту совершения купли-продажи закладных. В таком случае можно предложить переложить часть этих рисков от дефолта (не более 30% величины задолженности по кредиту) на первичного кредитора (пусть даже за символическую плату за обслуживание в размере 3-5% от объема реализованной таким образом ссудной задолженности). А другая часть могла бы компенсироваться из уставного капитала регионального оператора и под гарантии дотирования местного (или федерального) бюджета (из расчета 50 на 50).

Конечно, большинство банков (кроме институтов, сотрудничающих с АИЖК) не согласится обслуживать в ущерб себе. Но существующая статистика по дефолтам (менее 0,5% случаев потерь) и участие бюджета вполне способны повернуть банки лицом к “ипотеке для россиян” – клиентов “ресурсозаготовителей” кредитных организаций.

Вероятность потерь от единовременного падения процентных ставок по кредитам и от досрочного погашения “длинных” ипотечных ссуд. Этот риск возникает из дисбаланса сроков по обеспеченным долгосрочной секьюритизацией кредитов, предъявляемых к досрочному гашению, и обязательств, выпущенных под ресурсное покрытие контрактных ипотек. Мероприятия по устранению неблагоприятных последствий сводятся к следующему:

* поиск банками альтернативных источников рефинансирования (например, с участием ПИФов);
* проведение политики АИЖК по удешевлению кредитов;
* введение к существующему в мировой практике страхованию пулов ипотечных кредитов, выступающих обеспечением ипотечных ценных бумаг (ИЦБ). Такие страховки защищают инвестора и снижают риск потерь по ипотечным обязательствам. Но в России законодательство пока не предусматривает подобных новаций на страховом рынке.

Значительная вероятность недостаточной “критической массы” у средних и малых банков для объединения ипотечных кредитов в пулы на региональном уровне. Варианты исправления ситуации в этом случае:

* продажа пулов любой размерности региональным операторам в случае, если они отвечают требованиям АИЖК;
* объединение нескольких банков для совместной продажи ипотечного портфеля инвестиционному банку с последующей секьюритизацией;
* реализация кредитного портфеля по рыночной цене другому (в не меньшей степени ипотечному) банку для обслуживания.

Следует отметить, что здесь не рассматриваются прочие риски, связанные с ипотечным бизнесом универсального банка, а также готовые с новой силой проявиться, если он изберет путь рефинансирования через АИЖК (правовые, валютные, операционные, повышение процентных ставок). Склонная к доработкам российская юстиция, эффективно управляемый валютный курс, взвешенная денежно-кредитная политика, прогрессивная стратегия развития России на среднесрочную перспективу, социально ориентированный и в известной мере экспорто-оторваннный главный бюджет страны - вот далеко не полный комплекс управленческой методологии для банковского сообщества. Индивидуальные для каждого первичного кредитора шаги к управлению обретут позитивный импульс в случае, если все решения (правовые и методологические) в интересах банков и потребителей их услуг будут проводиться в жизнь с учетом позиций, высказываемых на всех уровнях представителями ведущих саморегулируемых ассоциаций банков РФ – Ассоциации региональных банков России; Ассоциации ипотечных банков.

**2.4 Ипотечное страхование в России**

С развитием отечественной банковской системы и страхового сегмента финансового рынка, повышением в этих сферах экономики конкуренции, снижением ставки рефинансирования, а также под влиянием других объективных факторов, каким является, например, активный приход в банковский и страховой сектор экономики крупных зарубежных игроков, прибыльность проводимых на них операциях будет снижаться. И одним из эффективных путей по снижению затрат на обслуживание клиентов в рамках программ по кредитованию малого и среднего бизнеса, физических лиц является разработка новых технологий взаимодействия банка и страховой компании. В основе этих технологий лежат:

* упрощение оформления страховой документации;
* внедрение электронного документооборота;
* введение коллективных схем страхования;
* предоставление клиенту дополнительных услуг.

В системе ипотечного кредитования рискует в первую очередь, разумеется, кредитор. Никто не кредитовал бы приобретение жилья, не имея гарантии возврата долга. Главная гарантия – это обращение взыскания на предмет ипотеки (квартиру, дом, земельный участок) в случае невозврата кредита. В настоящее время российское законодательство корректируется таким образом, чтобы такая гарантия стала реальностью. Законодатели делают и другие шаги, чтобы ипотека в стране развивалась.

Кредитор может не получить свои средства и доход от выданного ипотечного кредита, если пострадает предмет ипотеки (сгорит квартира) или заемщик потеряет возможность возвратить долг (умрет или станет нетрудоспособным).

Выдавая ипотечный кредит, банк требует от заемщика приобрести страховой полис. Как правило, при ипотечном кредитовании заемщику нужно заключить три договора страхования: имущества (договор обеспечивает защиту квартиры от пожаров, взрывов газа, залива и др. непредвиденных событий, в этом случае страховая компания возьмет на себя погашение кредита); жизни, здоровья (договор защищает интересы не только заемщика, но и банка – страховщик гарантирует погашение кредита, даже если клиент по каким-либо причинам не сможет расплатиться за кредит, к примеру, получит инвалидность или умрет); а также страхования риска утраты права собственности (так называемое титульное страхование – договор защищает права владельца квартиры от риска утраты права собственности на нее, например, если при оформлении сделки купли-продажи были допущены ошибки и сделка признана не действительной, страховщик возместит стоимость потерянной квартиры). Реже банки требуют от клиента застраховать гражданскую ответственность перед третьими лицами, например, соседями.

Но с целью снижения стоимости страхования при ипотечном кредитовании страховщиками разрабатывается специальный продукт для заемщика ипотечного кредита – полис комплексного страхования. Покупка такого полиса позволит упростить процедуру страхования, сэкономить примерно 10% по сравнению со стоимостью всех трех отдельных договоров, а также отработать технологию “одного окна”, когда заемщик вместе с подписанием кредитного договора тут же получает и страховой полис. В среднем же стоимость полиса составляет 1-1,5% от размера страховой суммы. В свою очередь, она определяется ежегодно как сумма ссудной задолженности по кредитному договору плюс 10%, а затем, в течение действия договора и по мере погашения кредита, уменьшается.

Страхование предмета ипотеки в пользу кредитора является обязательным в силу ст. 31 Закона “Об ипотеке (залоге недвижимости”). А теперь законодатели предлагают страховать также и ответственность заемщика за непогашение кредита, но пока не ясно, будет ли введено страхование ответственности заемщика за нарушение договора ипотеки (в соответствии со ст. 932 ГК РФ, возможность такого страхования должна быть предусмотрена законом) или кредитор будет сам страховать свой предпринимательский риск (ст. 933 ГК РФ).

Ипотечный рынок стремительно развивается и очевидна эволюция и ипотечного страхования: страховщикам открылся большой потенциал этого сегмента страхового рынка.

Опыт ипотечного страхования; взаимодействие с банками.

В июле 2005г. специалистами ООО “Центра страховой информации” был проведен опрос российских страховщиков о том, каково их участие в программах ипотечного кредитования. Результаты данного опроса показали, что многие из страховых компаний рассматривают ипотечное страхование как одно из приоритетных направлений своей деятельности.[[16]](#footnote-16) Причем, как следует из табл. 6, ипотечное страхование для многих – ровесник регионального ипотечного рынка.

В регионах же, в которых ипотечный рынок получит импульс для развития с появлением федеральной нормативной базы, заявляют о готовности своих компаний включиться в ипотечное страхование, как только появится нормативная база, и ипотека в регионе заработает в полную силу.

Таблица 6

Опыт проведения ипотечного страхования; работа с банками-кредиторами

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Компания | Опыт ипотечного страхования | Взаимодействие с банками (в т.ч. по мере развития рынка ипотечного страхования) |
| Камчатка-АСКО | ждем развития ипотеки (появления правовой базы) | будем работать с несколькими банками |
| МАКС | страхование начали недавно | -‘’- |
| МСК | есть длительный опыт | -‘’- |
| Нефтеполис | есть длительный опыт | и сейчас работаем, и далее будем работать с несколькими банками |
| РК-Гарант | страхование начали недавно | будем работать с несколькими банками |
| Урал-Аил | ждем развития ипотеки (появления правовой базы) | -‘’- |
| Энергогарант | опыт работы ~ 3 года, в настоящее время ожидается вступление в АИЖК | -‘’- |

Несмотря на то, что некоторые страховые компании, представители которых приняли участие в опросе, так или иначе связаны с определенным банком (через право собственности или по другим причинам), респонденты единодушны в том, что ипотечное страхование проводится и (или) будет проводиться в дальнейшем во взаимодействии с несколькими банками. Это говорит о том, что имеет место конкуренция между страховщиками за взаимодействие с банками, лидирующими на региональном рынке ипотечного кредитования.

Вопросы андеррайтинга; положения о страховании в договорах ипотеки.

На вопрос о том, какие сведения будут приниматься во внимание при проведении андеррайтинга по ипотечному страхованию в первую очередь (табл. 7), респондентам были предложены следующие варианты ответов:[[17]](#footnote-17)

1. страховщик будет самостоятельно проводить оценку предмета ипотеки в отношении его действительной стоимости, а также платежеспособности заемщика (проверять доходы, кредитную историю и т.д.);
2. страховщик будет учитывать оценку предмета ипотеки, произведенную независимым оценщиком, а также оценку кредитного риска, произведенную кредитором, но также проводить дополнительный андеррайтинг для оценки риска;
3. страховщик будет руководствоваться при оценке риска и установлении размера тарифа и других условий страхования данными независимого оценщика и кредитора.

Таблица 7

Андеррайтинг, обязанность страхования (по договору ипотеки)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Компания | Как осуществляется (будет осуществляться) андеррайтинг | Включение в договор займа условия об обязательном страховании | |
| жизни и трудоспособности заемщика | предмета ипотеки |
| Камчатка-АСКО | мнения независимого оценщика, кредитора, собственная экспертиза (с незначительными вариациями) | редко | как правило |
| МАКС | всегда | всегда |
| МСК | -‘’- | -‘’- |
| Нефтеполис | как правило | -‘’- |
| РК-Гарант | всегда | -‘’- |
| Урал-Аил | -‘’- | -‘’- |
| Энергогарант | как правило | -‘’- |

В ипотечном кредитовании основной риск, связанный с неплатежеспособностью заемщика, несет банк-кредитор, он же проводит оценку “качества” кредита. Но страховщики, принимая во внимание результаты анализа, проведенного банком, этими результатами не ограничиваются. Проводится и собственная экспертиза, привлекаются независимые оценщики, и только по результатам такой комплексной оценки риска может быть заключен договор страхования на тех или иных условиях.

Предмет ипотеки должен быть застрахован в силу требований ст. 31 Закона “об ипотеке”. Соответствующее условие включается залогодержателями в договоры ипотеки.

Понятно, что кредит не будет возвращен, если заемщик умрет или станет нетрудоспособным, в результате чего лишится заработка. Кредиторы, как правило, желают снизить риск потерь, в таких случаях обязывая залогодателя страховать свою жизнь и риск утраты трудоспособности. Это полностью соответствует западной практике.

Факторы конкуренции

Страхование осуществляется в пользу кредитора (залогодержателя), и он заинтересован в том, чтобы получить страховую защиту максимально высокого качества. Заемщику, вообще говоря, все равно, какой страховой компании платить страховую премию. Поэтому конкурентоспособность страховой услуги определяется тем, насколько эффективен будет ее маркетинг, направленный на кредиторов. Какое именно обстоятельство определяет конкурентный успех, показано в табл. 8.

Таблица 8

Факторы конкуренции

|  |  |
| --- | --- |
| Компания | Важнейший фактор конкуренции в ипотечном страховании |
| Камчатка-АСКО | взаимодействие с банками и ипотечными компаниями |
| МАКС | размер тарифа и условия страхования |
| МСК | взаимодействие с банками и ипотечными компаниями |
| Нефтеполис | взаимодействие с банками и ипотечными компаниями; маркетинг, направленный на заемщиков-страхователей |
| РК-Гарант | взаимодействие с банками и ипотечными компаниями |
| Урал-Аил | -‘’- |
| Энергогарант | размер тарифа и условия страхования |

В ответах страховщиков наиболее часто, как на основной конкурентный фактор, указывается на эффективность взаимодействия страховой компании с кредиторами по договорам ипотеки. Значительно реже в качестве такого фактора называли размер тарифа и условия страхования. И только один респондент указал, что важен также и маркетинг, направленный на заемщиков-страхователей. Это существенно, поскольку, если для продвижения продуктов по ипотечному страхованию требуется работа с потенциальными заемщиками, ипотечное страхование становится массовым видом страхования физических лиц, делающего ипотечное страхование подобным иным массовым видам страхования – страхованию автотранспорта, загородной недвижимости и т.п. Соответственно, в зависимости от того, какая аудитория будет рассматриваться в качестве целевой (банки или граждане, желающие получить ипотечный кредит), страховщик вынужден строить соответствующую систему продаж страховых продуктов.

Тарифы по ипотечному страхованию

Поправки к Закону “Об организации страхового дела в РФ” предусмотрено страхование риска “возникновения ответственности заемщика, являющегося законодателем по договору об ипотеке жилого дома или квартиры, за неисполнением (ненадлежащее исполнение) обязательства, обеспеченного ипотекой”.

Страховым случаем по договору ипотечного страхования является случай, если сумма денежных средств, вырученная от реализации ипотеки и распределенная в порядке, установленном законодательством об ипотеке, недостаточна для удовлетворения требований кредитора – залогодержателя по договору об ипотеке жилого дома или квартиры и выгодоприобретателя по договору ипотечного страхования.

Закон не определяет тарифов по страхованию договорной ответственности заемщиков, поэтому стоимость страхования в значительной степени повлияет на конкурентоспособность страховой услуги. Респондентам было предложено оценить, с какими тарифами их компания намерена выйти на новый сегмент рынка и дать прогноз того, как среднерыночные тарифы будут меняться со временем (см. табл. 9).

Таблица 9

Стоимость страхования договорной ответственности заемщика

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Компания | Ожидаемый тариф по страхованию договорной ответственности заемщика | | | Прогноз об изменении среднерыночных тарифов по мере развития ипотечного страхования, пояснения различий тарифов |
| квартиры | загородные дома | зем. участки |
| Камчатка-АСКО | 0,3% | 0,3%-1,0% |  | На первом этапе развития ипотеки тари-фы у разных страховщиков будут сильно отличаться, “среднего по рынку” тарифа не будет. |
| МАКС | 1,5% | | | В первое вр. тарифы будут максимальными, позже – постепенно снизятся |
| МСК | 0,25%-1,00% | 0,25%-1,00% | 0,20%-2,00% | На первом этапе развития ипотеки тарифы у разных страховщиков будут сильно отличаться, “среднего по рынку” тарифа не будет |
| Нефтеполис | 0,4%-0,6% | 0,5%-0,8% | 0,2%-0,6% | В первое вр. тарифы будут максимальными, позже – постепенно снизятся.  При эксплуатации квартир велика вероятность наступления риска “залив”, но убыток по данному риску не бывает большим, при эксплуатации же загородных домов велика вероятность риска “пожар”, при этом дом обычно сгорает полностью, при эксплуатации зем. учков риски невелики |
| РК-Гарант | нет данных | | | В первое вр. тарифы будут максимальными, позже – постепенно снизятся |
| Урал-Аил | нет данных | | | На первом этапе развития ипотеки тарифы у разных страховщиков будут сильно отличаться, “среднего по рынку” тарифа не будет |
| Энергогарант | 0,4%-0,5% | 0,6% | 0,35%-0,40% | В первое вр. тарифы будут максимальными, позже – постепенно снизятся |

Определенность, с которой специалисты оценили тарифы по страхованию договорной ответственности заемщиков за невозврат ипотечных кредитов, говорит о том, что страховщики провели работу по предварительной оценке риска и довольно точно представляют себе его степень.

Разброс оценок довольно велик (0,2%-1,5%), что с другой стороны, свидетельствует о невозможности в настоящее время однозначно оценить степень риска, поскольку опыт данного страхования отсутствует. Некоторые компании в настоящее время страхуют тот же риск (риск невозврата ипотечного кредита) как предпринимательский риск кредитора.

Нет единства и в оценке изменения средних тарифов по мере развития ипотечного страхования. У всех респондентов есть своя позиция по этому вопросу, но эти позиции очень разные.

В настоящий момент в РФ отсутствует ипотечная страховая компания. Для создания государственной или частной компании ипотечного страхования (ИС) необходима надежная нормативная база в банковской сфере и сфере ипотечного страхования, имеющая своей долгосрочной целью выход на рынок ипотечного страхования частного капитала. Такая нормативная база очень важна для жизнеспособности индустрии ИС в долгосрочной перспективе, а также для поддержки естественного роста ипотечного рынка в РФ и усилий по секьюритизации ипотеки, и в то же время предотвращает чрезмерный рост цен на жилье, выдачу непродуманных кредитов.

На данном этапе РФ не готова к появлению частной страховой ипотечной компании в связи с тем, что

1. ежегодный объем российского рынка ипотечного кредитования недостаточен для предоставления необходимого объема застрахованных кредитов, и обеспечения географической диверсификации;
2. существует потребность в фундаментальных усовершенствованиях первичного и вторичного ипотечного рынков и в создании достаточной нормативной базы в банковской сфере ипотечного страхования.

В этой связи рекомендуется, после осуществления всех необходимых усовершенствований на первичном рынке ипотеки и параллельно с осуществлением необходимых преобразований на вторичном, равно, как и с принятием соответствующих законов в банковской сфере и области ипотечного кредитования, учредить государственную компанию ипотечного страхования.

Поскольку ипотечное страхование представляет собой специализированное страховое направление, российским властям будет необходимо обратиться к услугам международных экспертов в области государственного ИС для учреждения государственной компании ИС и запуска национальной программы ИС.

**ГЛАВА 3 Основные направления развития ипотечного кредитовая в России**

**3.1 Проблемы, сдерживающие развитие ипотечного кредитования**

Известно, что во всем мире нет иных возможностей, кроме ипотеки, жилищных кредитов и непосредственного предварительного накопления для обеспечения населения жильем. У населения уже сегодня имеется стартовый капитал в виде старой недвижимости плюс возможность использования федеральных субсидий (ее могут использовать некоторые слои населения: малоимущие, многодетные и т.д.). Как минимум, около 15 млн. семей, у которых достаточно доходов и исходного капитала в виде старой недвижимости, могли бы улучшить свои жилищные условия на сегодняшний день. Тем не менее, на федеральном уровне речь идет пока о единичных кредитах, при этом Федеральный центр может субсидировать определенные слои населения, но это будет капля в море. Есть деньги, есть желание, есть строительные мощности, есть базовый закон – а проблема остается.

Большинство россиян, нуждающихся в улучшении жилищных условий, не в состоянии самостоятельно “потянуть” ипотеку. Несмотря на то, что формирование рынка ипотечного жилищного кредитования считается одной из приоритетных задач правительства РФ, ни банки, ни население России к ипотеке не готовы. Неблагополучна ситуация с развитием ипотеки и в регионах. Условия выдачи кредитов там жесткие, население не может себе позволить такую “роскошь” без поддержки со стороны властей. К тому же крупных московских банков (кроме, разве что, Сбербанка и ВТБ) там нет, а у местных банков нет “длинных” денег, возврата которых придется дожидаться 10-15 лет. Негативное влияние на развитие ипотеки оказывает и строительный рынок, участники которого практически бесконтрольно повышают цены.

В России насчитывается с десяток крупных банков, которые в состоянии пускать на ипотеку “длинные деньги”. Они, как правило, работают в Москве, Подмосковье и Санкт-Петербурге (исключения составляют Сбербанк и ВТБ, имеющие развитые региональные сети). Таким образом, развитие ипотеки в провинции в большинстве своем ложится на “плечи” местных банковских организаций, которые просто не обладают долгосрочными кредитными ресурсами. Ипотеке нужна государственная поддержка. В настоящее время такая поддержка осуществляется через Агентство ипотечного жилищного кредитования (АИЖК), аккредитованного при правительстве РФ. Агентство получает от государства деньги в качестве гарантий перед кредитными организациями. На эти средства АИЖК через своих региональных операторов выкупает у банков ипотечные кредиты, формирует из них залоговое покрытие и выпускает под их облигации ипотечного займа. Благодаря их размещению на рынке финансируется федеральная система ипотечного кредитования. Эта схема не устраивает Министерство финансов, т.к. она не стимулирует работу АИЖК, потому что оно знает – денег государство все равно даст. Таким образом, искажаются рыночные отношения, и тормозится формирование рынка ипотеки в России.

Еще одна проблема регионов: банки неохотно работают с жителями малых городов и районных центров.

Исследование причин, сдерживающих развитие ипотечного кредитования, приводит к мысли о том, что в России инфляционные процессы и отсутствие таких важных институтов, как аренда, финансирование строительства, капитальный ремонт, лишение прав заемщика на недвижимость, не позволили зародиться такому важному институту, каким является ипотечное кредитование.

В настоящее время в России практически отсутствует определенное соответствие между стоимостью арендной недвижимости и частного жилья, а также между стоимостью жилищно-коммунальных услуг для частного и муниципального жилья. Это и является первопричиной отсутствия у нас реального рынка жилья и арендных услуг, что в свою очередь блокирует все цены, связанные с недвижимостью, и тормозит развитие как ипотеки в целом, так и ипотеки арендной недвижимости, которая в большей степени способствует становлению эффективного ипотечного кредитования.

Хорошо известно, что частная арендная собственность или недвижимость, приносящая доход, с хорошо рассчитываемой амортизацией является более надежным залогом недвижимости, чем просто частная личная недвижимость, благодаря стабильности доходов от аренды.

Сегодня развитие жилищной ипотеки в России сдерживается следующими основными факторами:

1. неотработанность государственными финансовыми и экономическими органами функционирования системы ипотечного жилищного кредитования;
2. относительная слабость отечественной банковской системы, ее заинтересованность в работе с населением, отсутствие опыта долгосрочного кредитования;
3. невысокий финансовый потенциал отечественных страховых, риэлтерских и оценочных компаний, отсутствие у них необходимого опыта по страхованию рисков, возникающих в связи с предоставлением ипотечного кредита;
4. отсутствие у населения устойчивых моделей сберегательного и кредитного поведения;
5. юридические (правовые) проблемы, охватывающие вопросы создания жилищно-инвестиционного законодательства, нормативно-правовой базы, позволяющие слаженно работать всем секторам инвестиционного жилищного рынка;
6. высокая стоимость ссуд при низкой платежеспособности населения;
7. проблема привлечения долгосрочных ресурсов в ипотечную жилищную систему.

8. психологические факторы, главным из которых является национальная особенность большинства нашего населения — нежелания жить в долг («берешь деньги чужие, - а отдавать приходится свои»). [[18]](#footnote-18)

Необходимо отметить, что на сегодняшний день в России отсутствует вторичный рынок ипотечного капитала для осуществления бесперебойного функционирования механизма рефинансирования долгосрочных ипотечных кредитов, предоставляемых преимущественно универсальными коммерческими банками на первичном рынке. Таким образом, одной из первостепенных проблем является создание и укрепление вторичного рынка капитала, для решения которой был проведен ряд мероприятий на законодательном уровне. Однако из-за излишней ориентированности на зарубежный опыт и отсутствие адаптаций к российским условиям их проведение не позволят в настоящий момент рационализировать данную процедуру.

Кроме того, на современном этапе развития рынка ипотечного кредитования российские банки столкнулись с существующими противоречиями в части российского законодательства, регламентирующего обращение взыскания на заложенное имущество. Несмотря на внесенные поправки, имеющиеся правовые основы не позволяют создать унифицированную процедуру обращения взыскания.

Проблема неплатежей и отсутствие возможности реализации залога вызваны, прежде всего, проведением некачественной первоначальной оценки кредитоспособности потенциального заемщика, так как на сегодняшний день системы мониторинга физических лиц, применяемые в российских коммерческих банках, как правило, основываются на западных моделях и не позволяют учесть все особенности российской экономической ситуации.

Долгосрочный характер кредитования, большой размер кредитов в сочетании с все еще доминирующим процентом доходов неофициального характера увеличивают риски при рассмотрении вопроса о предоставлении кредита. На сегодняшний день в России не сформирована многолетняя практика погашения ипотечных кредитов различными категориями граждан и достаточный объем статистической информации по данному направлению, а также отсутствует стабильная экономическая система, что усложняет процесс оценки вероятности потери заемщиком источника погашения кредита.

Данные проблемы могут быть решены посредством выработки унифицированной качественной системы оценки заемщиков – скоринговой системы, адаптированной к российским условиям и позволяющей выделить целевую аудиторию банка, а, следовательно, провести сегментацию рынка и позиционирование кредитов на каждом из сегментов.

В целом совершенствование процессов оценки кредитоспособности способствует формированию стабильного и ликвидного ипотечного кредитного портфеля и уменьшению вероятности возникновения просроченной задолженности. К сожалению, российские банки не имеют унифицированной системы оперативного управления проблемными кредитами, кроме того, в стране отсутствует правоприменительная практика в отношении взыскания просроченной задолженности. Несомненно, что по сравнению с потребительским кредитованием ипотечное кредитование имеет характерное преимущество – обязательное наличие обеспечения в виде недвижимого имущества. Однако на сегодняшний день проблемы в российском законодательстве не позволяют банкам организовать эффективно действующий институт обращения взыскания на заложенное имущество. Несмотря на ряд внесенных изменений в нормативно-правовые акты, регулирующие ипотечное кредитование, проблемы развития правовых норм стоят достаточно остро.

**3.2 Перспективы развития ипотечного кредитования**

С целью удовлетворения потребностей населения российские коммерческие банки, а также специализированные учреждения предлагают широкий спектр ипотечных кредитных продуктов и программ. На сегодняшний день на российском рынке уровень монополизации ипотечного кредитования достаточно высок: лидирующие позиции по итогам первого полугодия 2007 года занимают пять основных игроков (Внешторгбанк, Сбербанк России, Raiffeisenbank, Delta Credit, Городской Ипотечный банк). Однако в последнее время на рынке ипотечного кредитования наблюдается тенденция к уменьшению уровня монополизации за счет освоения данного сегмента новыми участниками, которые представлены как российскими коммерческими банками, так и их иностранными коллегами. Увеличение емкости рынка ипотечного кредитования также обусловлено развитием региональной филиальной сети коммерческих банков. Региональная экспансия является одним из наиболее приоритетных направлений на рынке банковского ритейла, поскольку позволяет расширить целевую аудиторию вне мегаполисов, где клиенты не столь избалованы ассортиментом предлагаемых банковских продуктов. Необходимо отметить, что наибольшая активизация деятельности на региональном уровне отмечается со стороны иностранных банков, которые, в свою очередь, добившись значительных успехов на столичных рынках ипотечного кредитования, продолжают предлагать и совершенствовать программы ипотечного кредитовая, имеющие более высокие конкурентные характеристики по сравнению с российскими.

Развитие ипотечного жилищного кредитования проходит в сложной экономической ситуации. Статистические данные фиксируют, с одной стороны, недостаточную обеспеченность российских граждан жильем, с другой – небольшие объемы ипотечных жилищных кредитов, выданных коммерческими банками.

Развитие ипотеки невозможно без тех или иных форм государственной поддержки:

- принятие нормативных правовых актов;

- оптимальное налогообложение;

- совершенствования проектирования и технологий строительства;

- государственные гарантии, способствующие привлечению внебюджетных средств в жилищную сферу;

- адресные жилищные субсидии гражданам.

Действительно, площадь жилищ, приходящихся на одного жителя, в целом по России составила в 2003 году 20,2 кв. м. Самый низкий показатель в Республики Ингушетия – 6,7 кв. м., наиболее высокий – в Чукотском автономном округе – 28,4. По качеству жизни основной части Россиян мы удерживаемся в седьмом десятке стран среди развивающихся государств. А обеспеченность жильем – основной показатель, характеризующий уровень жизни населения.

Одной из причин неудовлетворенного спроса со стороны населения на жилье являются, прежде всего, доходы населения. Не смотря на декларируемый рост доходов (в январе-июне 2006 года реальные располагаемые денежные доходы населения возросли по сравнению с соответствующим периодом предыдущего года на 8,3%, против 8,9% в январе-июне 2005 года), наблюдается рост доли расходов на покупку товаров и оплату услуг в структуре использования денежных доходов. Так, по предварительным данным в первом полугодии 2006 года она составила 72,5% против 70,6% в соответствующий период 2005 года. При этом на долю оплаты услуг приходилось 17,4% против 16,6% в первом полугодии 2005 года. На увеличение этой доли повлияли достаточно высокие темпы роста цен на платные услуги населению, вследствие чего удельный вес расходов на оплату жилья в 2005 году составил 1,3% от общего числа расходов (с 1990 года этот показатель наиболее высоким был в 1995 году – 1,7%). Доля организованных сбережений населения в структуре использования доходов сократилась в январе-июне 2006 года по сравнению с соответствующим периодом 2005 года на 0,7 п.п. и составила 10,9%. При этом доля расходов на покупку валюты увеличилась на 1 п.п. – до 8% (эти средства также могут быть вовлечены в систему ипотечного кредитования).

Чтобы составить прогноз развития ипотечного жилищного кредитования (ИЖК) в Росси нужно рассчитать общую площадь жилья, необходимого для удовлетворения спроса населения (в расчете 40 кв. м. на одного человека). В США этот показатель равен 70 кв. м., во Франции – 35 в. м. За 2003 год в России введено в срой 36,3 млн. кв. м. жилья. Львиная доля приходится на Москву – 10% (4,443 тыс. кв. м.) и Санкт-Петербург – 3,6% (1,758 тыс. кв. м.). При таких темпах строительства население России будет обеспечено жильем лишь через 161 год, на эти цели потребуется 94 633 079 млн. руб.[[19]](#footnote-19)

Решение жилищной проблемы должно стать приоритетным направлением государственной политики.

В очереди на улучшение жилищных условий стоят 4,43 млн. семей (18,6% от общего количества). Время ожидания в очереди на получение социального жилья – 15-20 лет.

Отсутствие жилья – определяющая причина кризисной демографической ситуации в России, когда население страны при постоянном миграционном потоке сокращается. По оценке специалистов Департамента жилищной политики правительства Москвы, в 50% случаев причиной разводов в молодых семьях является отсутствие жилья. Следовательно, необходимо принятие законодательных актов в области строительства, способствующих снижению себестоимости жилья.

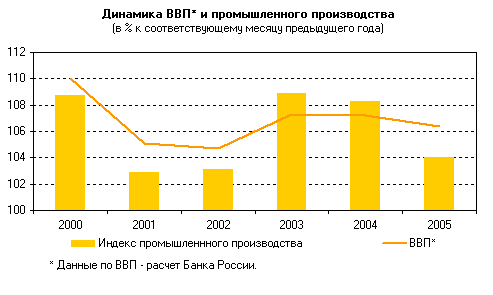
Таким образом, можно сказать, что недостаточное количество жилья на продажу, при увеличении объемов денежных вложений населения, в собственно ИЖК без создания условий для опережающего ввода жилой недвижимости, может привести к дисбалансу спроса и предложений на рынке жилья. И вместо снижения или, по крайней мере, стабилизации цен на жилье (как фактор доступности) будет происходить их рост.

Следует отметить, что состояние российской экономики напрямую сказывается на развитии рынка недвижимости. В последнее время экономика России продолжает расти. Есть, конечно, много нерешенных проблем, но в целом прогресс, несомненно, есть.

На протяжении нескольких последних лет, наблюдается стабильный прирост ВВП. Рост показателя ВВП в стране означает увеличение и расширение производства, что оказывает благотворное влияние на развитие экономики страны. При этом улучшается благосостояния населения, доходы которого начинают расти, тем самым увеличивается спрос на недвижимость.

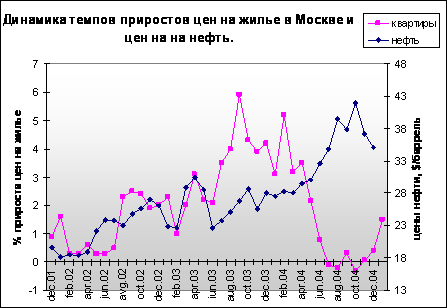
Динамика ВВП РФ за 2000-2005 гг. отражены на диаграмме 9.

Диаграмма 9



# Одним из главных факторов, определяющих цены рынка недвижимости, являются цены на нефть. Экспертами изучена данная взаимосвязь между ценами, она имеет характер прямой корреляции. Однако рост цен на нефть, не всегда означает рост цен на недвижимость. В условиях нестабильности экономики, взаимосвязь может нарушаться. Примером было 2-е полугодие 2004 года, когда при небывало высоких ценах на нефть, цены на недвижимость остановили свой рост. Данная взаимосвязь показана ниже на диаграмме 10.

Диаграмма 10



Средняя цена сегодня составляет 70 $/баррель. Высокие нефтяные цены обеспечивают прилив денежных средств в экономику России, поддерживая ее рост. При этом цены на недвижимость также будут расти при условии отсутствия экономических кризисов. Развитию рынка недвижимости также может способствовать рост иностранных инвестиций в российскую экономику.

Поскольку все цены на недвижимость в России исчисляются в долларах, то курс данной валюты, оказывает сильное влияние на рынок жилья. Если курс рубля растет, то обычно продавцы недвижимости увеличивают долларовые цены на такой же процент.

Падение курса доллара к рублю за 2004 год составило почти 6%. В текущем году вероятно тенденция падения курса доллара продолжится из-за нестабильности экономики США (фактор курса доллара будет толкать цены на недвижимость вверх).

Развитие ипотеки в РФ стимулирует спрос на недвижимость. Пока конечно мало кто имеет достаточное количество средств, чтобы воспользоваться данной услугой. По данным исследований экспертов это могут сделать всего около 8% россиян.

Перспективы для развития ипотечного кредитования, конечно же, есть, оно будет развиваться, хотя и небольшими темпами. Уже сейчас заметна конкуренция между банками в этой сфере, что должно вылиться в появление новых ипотечных продуктов, а также снижению процентных ставок по кредиту. Хотя если и будет снижение процентных ставок, то оно будет небольшим, поскольку при прогнозируемых темпах инфляции банки оставят ставки примерно на том же уровне.

Подводя итог выше сказанному, можно сказать, что в настоящее время ипотека вызывает много разноречивых мнений. Одни утверждают, что при нынешнем уровне жизни этот способ решения жилищной проблемы еще долго останется непопулярным. Другие – что ипотека пришла в нашу страну как раз вовремя.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Важным элементом российской государственной политики является формирование рынка доступного жилья. Это декларируется на самом высоком уровне. Ипотека – основной механизм достижения этой цели. Во всех экономически развитых странах люди не приобретают жилье (квартиру, дом), заплатив за него единовременно полную стоимость, а получают ипотечный кредит, что позволяет вселиться в квартиру сразу после оплаты первой части долга, потом же, в течение ряда лет, периодическими платежами заемщик возвращает кредит и проценты по нему. Россия вряд ли должна быть исключением – и перестает им быть.

Ипотечное кредитование выступает существенным фактором экономического и социального развития страны. Особенно его роль может быть заметна в период выхода из экономического кризиса. Нужно отметить, что ипотека влияет на преодоление кризиса двумя путями. Во-первых, развитие ипотечного бизнеса позитивно сказывается на развитии реального сектора экономики, ведет к остановке спада производства в ряде отраслей промышленности; во-вторых, развитие ипотечного кредитования оказывает положительное влияние на преодоление социальной нестабильности, которая обычно сопровождает экономический кризис. Вследствие этого, действительно становится необходимым развитие такой формы кредитования в нашей стране.

В ходе проведенного дипломного исследования было выявлено, что ипотека представляет собой особую форму кредитования, имеющую характерные отличительные черты, в то же время ей присущи и общие, фундаментальные признаки и принципы кредита. Несмотря на то, что ипотечный бизнес и его составная часть - ипотечное жилищное кредитование, абсолютно новое направление в современной России, к настоящему времени уже сформировалась основа для развития системы ипотеки.

С развитием ипотечного кредитования банки предлагают множество различных ипотечных программ с разными условиями: это ипотечные программы на первичном и вторичном рынке, ипотека на покупку земли или дома. Кроме того, появляется все больше доступных схем ипотеки молодым семьям.

Но все же, как показал анализ, развитие ипотечного жилищного кредитования проходит в сложной экономической ситуации. Статистические данные фиксируют, с одной стороны, недостаточную обеспеченность российских граждан жильем, с другой – небольшие объемы ипотечных жилищных кредитов, выданных коммерческими банками. Так, объем выданных ипотечных кредитов на 1.01.06г. увеличился на 356 340 млн. руб. по сравнению с объемом на 1.10.04г. и составил 1 212 871 млн. руб. В общем объеме выданных кредитов, ипотечные жилищные кредиты составляют на 1.10.04г. – 1,05%; на 1.10.05г. – 1,36%; на 1.01.06г. – 1,52%. Также следует отметить, что процент ипотечных сделок в общем количестве сделок с недвижимостью постоянно растет и в настоящее время составляет 12-15% от общего количества сделок агентства.

Анализ регионального опыта реализации моделей ипотечного кредитования свидетельствует о глубокой дифференциации степени развития систем жилищного финансирования, что обусловлено региональной асимметрией в становлении и функционировании рынка жилья в России.

В процессе изучения рисков ипотечного кредитования, было выявлено, что на стадии первичной ипотеки риски имеют единую для всех кредиторов специфику – эти риски присущи процессу кредитования вообще. И, исходя из мирового опыта и действующей практики российских операторов ипотеки, были сформулированы меры по минимизации рисков, актуальных для жилищного кредитования в современных условиях.

Как выяснилось, ипотечный рынок стремительно развивается и эволюция ипотечного страхования очевидна: страховщикам открылся большой потенциал этого сегмента страхового рынка. Но как показал анализ, РФ не готова к появлению частной страховой ипотечной компании в связи с тем, что, во-первых, ежегодный объем российского рынка ипотечного кредитования недостаточен для предоставления необходимого объема застрахованных кредитов, и обеспечения географической диверсификации и, во-вторых, существует потребность в фундаментальных усовершенствованиях первичного и вторичного ипотечного рынков и в создании достаточной нормативной базы в банковской сфере ипотечного страхования.

Также при проведении данного дипломного исследования, было выявлено, что распространение ипотеки в России сдерживается рядом факторов, в первую очередь, несовершенством законодательной и нормативной базы. Следует указать здесь и еще один немаловажный момент. Для использования системы ипотечного кредитования как мощного стимулятора стабилизации и роста современной российской экономики необходимо создавать именно систему ипотечного кредитования, а не просто ипотечное законодательство и ипотечные банки. Для полноценной работы системы ипотечного кредитования должны быть развиты такие обеспечивающие функции, как оценка стоимости недвижимости и страхование.

Все же перспективы для развития ипотечного кредитования, конечно же, есть, оно будет развиваться, хотя и небольшими темпами. Уже сейчас заметна конкуренция между банками в этой сфере, что должно вылиться в появление новых ипотечных продуктов, а также снижению процентных ставок по кредиту. Хотя если и будет снижение процентных ставок, то оно будет небольшим, поскольку при прогнозируемых темпах инфляции банки оставят ставки примерно на том же уровне.

Таким образом, в современных условиях, когда предпринимаются меры по стабилизации экономики и реформированию кредитно-финансовой сферы, формирование системы ипотечного жилищного кредитования становится одним из приоритетных направлений государственной политики и развития общества.

**СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

1. ФЗ РФ “о ЦБ РФ”.
2. Закон РФ “О залоге” № 2872-1 от 29 мая 1992г.
3. ФЗ “Об ипотеке” (залоге недвижимости) № 102-ФЗ от 16 июля 1998г. (со внесенными изменениями и дополнениями).
4. ФЗ РФ “О государственной регистрации прав на недвижимое имущество

и сделок с ним” № 122-ФЗ от 21 июля 1997г.

1. ФЗ “О рынке ценных бумаг” № 39-ФЗ от 22 апреля 1996г.
2. ФЗ “Об ипотечных ценных бумагах” № 152-ФЗ от 11 ноября 2003г.
3. Послание Президента РФ Федеральному собранию от 26.05.2005.
4. Акулова Т.А. Модели ипотечного кредитования в России// Финансы и Кредит.-2005.-№ 12(180).
5. Антонов Л.Н. Залог и кредитный риск // Банковское дело. - 2005. - № 5.
6. Архипов А.П., Ахвледиани Ю.Т. О страховании рисков ипотеки//Финансы.-2006.-№ 3.
7. Астапов К.Л. Ипотечное кредитование в России и за рубежом//Деньги и Кредит.-2005.-№ 4.
8. Балабанов И. Т. Операции с недвижимостью в России. – М.: Финансы и стати-стика, 1999.
9. Банки и банковское дело: учебное пособие/ Под. ред. Балабанова.-СПб.: Притер, 2003.
10. Банки и банковские операции: Учебник для вузов. - М.: Банки и биржи ЮНИ-ТИ, 1999.
11. Белокрылова О.С., Яхимович В.И. Региональные особенности реализации моделей ипотечного кредитования// Финансы/-2005 № 1.
12. Белокрылова О.С., Яхимович В.И. Ипотека, как новый институт развития жилищного рынка Ростовской области// Финансы и Кредит.-2005.-№ 3(171).
13. Веремейкина В.Д. Ипотека: проблемы и перспективы// Банковские услуги.-2005.-№ 12.
14. Граев И., Ведев А. Способна ли ипотека быстро решить жилищный вопрос в России? //Эксперт.-2005.-№ 21.
15. Гарипов З.Л. Рынок жилищной ипотеки: развитие специальных кредитных институтов// Банковское дело.-2004.-№ 1.
16. Гарипов Е.В. Оценка стоимости жилья в управлении риском в операциях ипотечного кредитования// Финансы и Кредит.-2005.-№ 20(188).
17. Головин Ю.В. Банки на рынке недвижимости.- М.: РИМ, 2000.
18. Грузин Ю.Л. Ипотека в российской империи (из истории становления ипотечных банков) //Деньги и Кредит.-2005.-№ 1.
19. Железнова О. “Хочу” и “Могу” российской ипотеки// Финанс.-2004.-№16 (апрель-май).
20. Железнова О. Ипотека – инструкция по применению// Финанс.-2004.- № 4 (февраль).
21. Зельднер А.Г., Южелевский В.К. Жилищное строительство и ипотека в России// Эко.-2004.-№ 8.
22. Иванов В.В. Ипотечное кредитование.-М.: Информ-внедрен. центр «Маркетинг», 2001.
23. Ипотека в России /Под. ред. Толкушина А.В. - М: ЮРИСТ, 2002.
24. Крупнов Ю.С. Оценка риска по ипотечным жилищным ссудам// Бизнес и банки.-2005.-№ 29 (май).
25. Крупнов Ю.С. О природе банковского использования жилищного кредита// Бизнес и банки.-2004.-№ 6 (февраль).
26. Кудрявцев В.А., Кудрявцева В.Е. Основы организации ипотечного кредитования.- М.: Высшая школа, 2000.
27. Ланг Р. Развитие европейского рынка ипотечных облигаций// Бизнес и банки.-2004.-№ 45.
28. Лазарова Л.Б. Что влияет на развитие ипотечного жилищного рынка// Банковское дело.-2006.-№ 1.
29. Лазарова Л.Б. Развитие ипотечного жилищного кредитования в регионах// Финансы.-2005.-№ 6.
30. Логиров М.П. Ипотечное жилищное кредитование в России// Эко.-2005.-№ 9.
31. Логинов М.П. Теоретические аспекты ипотечного жилищного кредитования в условиях России// Финансы и Кредит.-2005.- 4(172).
32. Назарова Л. Доступ к жилью// Экономика и жизнь.-2004.-№ 28 (июль).
33. Полтерович В., Остарков О., Черных Е. Строительное общество: ипотечный институт для России// Вопросы экономики.-2005.-№ 1.
34. Рукавишков В.Н. Ипотечное страхование в России развивается…// Финансы.-2005.-№ 4.
35. Селюков В.К., Гончаров С.Г. Анализ спроса и предложения на рынке ипотечного кредитования в РФ//Финансы и Кредит.-2005.-№ 6(170).
36. Стеля В.В. Кредитное страхование: современная стратегия банковского кредитного риск-менеджмента// Банковские услуги.-2005.-№ 2.
37. Степанов В.Л. Государственный ипотечный кредит в дореволюционной России (конец XIX начало ХХ)// Деньги и Кредит.-2004.-№ 2.
38. Ужегов А.Н. Квартира в кредит: ипотечная сделка.- СПб.: Питер, 2001.
39. Цылина Г.А. Ипотека: жилье в кредит.-М: Экономика, 2001.

http://www.Gosstroy.gov.ru/Hypoteque/History/htm.

http://www.rg.ru.

http://www.ach.gov.ru/.

http://www.cbr.ru.

1. Интернет: *http://www.Gosstroy.gov.ru/Hypoteque/History/htm.* [↑](#footnote-ref-1)
2. М.П. Логинов Теоретические аспекты системы ипотечного жилищного кредитования в условиях России//Финансы и кредит. №4(172).2005.С30 [↑](#footnote-ref-2)
3. ФЗ “Об ипотеке (залоге недвижимости)” Изменения и дополнения от 23 января 2002г. [↑](#footnote-ref-3)
4. *Разумова И.А.* Ипотечное кредитование.- Питер.,2005. [↑](#footnote-ref-4)
5. Статус объектов незавершенного строительства был изменен в январе 2005г. До этого времени объекты незавершенного строительства не относились к недвижимому имуществу. [↑](#footnote-ref-5)
6. Источник – www.rg.ru [↑](#footnote-ref-6)
7. См. там же [↑](#footnote-ref-7)
8. Отчет о результатах финансово-хозяйственной деятельности ОАО “Агентство по ипотечному жилищному кредитованию” и предоставления государственных гарантий за счет средств федерального бюджета на развитие ипотечного жилищного кредитования за 2004 год//http://www.ach.gov.ru/. [↑](#footnote-ref-8)
9. Горшков М. Средние русские// Стратегия России. февраль 2005. [↑](#footnote-ref-9)
10. Источник – www.cbr.ru [↑](#footnote-ref-10)
11. Ипотечные кредиты в России (маркетинговый анализ вторичных источников,2005г.) по данным Компании Solution Tree [↑](#footnote-ref-11)
12. Лазарова Л.Б. Развитие ипотечного жилищного кредитования в регионах// Финансы. №6.2005г. С. 22-26. [↑](#footnote-ref-12)
13. Источник – www.cbr.ru [↑](#footnote-ref-13)
14. Лазарова Л.Б. Развитие ипотечного жилищного кредитования в регионах //Финансы. №6. 2005. С 22-25 [↑](#footnote-ref-14)
15. Довдиевко И.В., Черняк В.З. Ипотека. Управление, организация, оценка. М. 2005. С 168-169. [↑](#footnote-ref-15)
16. Рукавишников В.Н. Ипотечное страхование в России развивается… //Финансы. №;. 2005. С 44. [↑](#footnote-ref-16)
17. Там же С. 45 [↑](#footnote-ref-17)
18. Лазарова Л.Б. Что влияет на развитие ипотечного жилищного рынка // Банковское дело.№1.2006г.С38. [↑](#footnote-ref-18)
19. Лазарова Л.Б. Причины неудовлетворенно спроса населения на жилье // Банковское дело.№1.2006. С 42 [↑](#footnote-ref-19)