Аннотация

Дипломная работа написана на тему «Ипотечное кредитование в России на современном этапе на примере Сибирского Банка Сбербанка РФ»

Работа состоит из трех глав, введения и заключения.

В первой главе дипломной работы рассматриваются роль банков на рынке ипотечного кредитования. Во второй главе дипломной работы проведен анализ современных методик ипотечного кредитования. В третьей главе работы проведен анализ ипотечного кредитования в Сбербанке РФ.

Объем работы – 118 страниц. Список литературы содержит 49 источников.

Оглавление

[Введение 3](#_Toc138485670)

[1. Теоретические аспекты ипотечного кредитования 5](#_Toc138485672)

[1.1 История ипотечного кредитования в России 5](#_Toc138485673)

[1.2 Зарубежный опыт ипотечного кредитования 17](#_Toc138485674)

[1.3 Нормативное регулирования ипотечного кредитования 19](#_Toc138485675)

[2. Организация ипотечного кредитования на современном этапе 29](#_Toc138485676)

[2.1 Программы ипотечного кредитования 29](#_Toc138485677)

[2.2 Технологии ипотечного кредитования в РФ 45](#_Toc138485678)

[2.3 Страхование ипотечного кредита в РФ 69](#_Toc138485679)

[3. Анализ ипотечного кредитования на примере Сибирского банка Сбербанка РФ 74](#_Toc138485680)

[3.1 Программы ипотечного кредитования Сибирского банка Сбербанка РФ 74](#_Toc138485681)

[3.2 Анализ кредитного портфеля Сибирского Банка Сбербанка РФ 82](#_Toc138485682)

[Заключение 88](#_Toc138485683)

[Список использованных источников 94](#_Toc138485684)

[Приложение А. Характеристика законодательных актов по рынку доступного жилья](#_Toc138485685) 98

[Приложение Б. Рейтинг ипотечных программ российских банков](#_Toc138485686) 104

[Приложение В. Программы кредитования Сбербанка, используемые для приобретения жилья](#_Toc138485687) 112

Введение

Актуальность темы обусловлена тем, что залог недвижимости всегда являлся одним из наиболее надежных способов обеспечения надлежащего исполнения обязательств. Сущность ипотеки состоит в том, что кредитор (он же залогодержатель) вправе в случае не исполнения или ненадлежащего исполнения должником обеспеченного югом обязательства; обратить взыскание на предмет ипотеки и получить из порученной от продажи суммы причитающийся ему долг. Недвижимость обладает высокой стоимостью и считается одним из наиболее удачных – способов вложения капитала, в связи с тем, что цена на нее не подвержена значительным и непредсказуемым колебаниям.

Абсолютное большинство населения не могло позволить себе взять кредит на таких условиях. В связи с этим ипотечное кредитование было делом невыгодным и крайне неразвитым. В последнее время происходят существенные изменения. Рынок краткосрочных денежных средств уже не приносит столь высоких доходов, и банки вынуждены вкладывать деньги в пусть не приносящие быстрого обогащения, но более стабильные долгосрочные проекты. Изменение налогового законодательства позволило увеличить легальный доход граждан, которые неофициально получали денежные средства, достаточные для приобретения недвижимого имущества, однако не желали (а часто и не имели возможности) декларировать свои реальные доходы. Однако именно наличие высоких легальных доходов является важным условием для выдачи ипотечного кредита. Несмотря на обеспечение обязательств по возврату денежных средств ипотекой, банки предоставляют кредиты только тем гражданам, которые имеют такой доход. Если банки не могут проверить реальные доходы граждан, владеющих недвижимостью, то эти граждане не могут претендовать на получение кредитов. В настоящее время ситуация медленно, но все же изменяется к лучшему. Таким образом, создаются более комфортные условия для развития жилищного ипотечного кредитования.

Цель дипломной работы – изучение развития ипотечного кредитования в РФ на примере ОАО «Сибирский банк Сбербанка РФ».

Объект исследования - ОАО «Сибирский банк Сбербанка РФ».

Предмет исследования – ипотечное кредитование.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- рассмотреть историю ипотечного кредитования в России;

- рассмотреть зарубежный опыт ипотечного кредитования;

- рассмотреть особенности нормативного регулирования ипотечного кредитования;

- провести анализ технологий ипотечного кредитования в РФ;

- выявить особенности страхования ипотечного кредита в РФ;

- рассмотреть основные стандарты ипотечного кредитования, применяемые в коммерческих банках РФ;

- провести анализ ипотечного кредитования Сибирского банка Сбербанка РФ.

Практическое значение работы. Практическое значение исследуемой работы заключается в том, что анализ, проведенный в работе может быть интересен специалистам банковского сектора, так и простым исследователям.

Методическая основа исследования: нормативно-правовые акты, монографии, периодическая литература, Интернет-Материалы. В работе использованы труды таких авторов, как Головина О.Л., Дубовик И.В., Жданов В.П., Тимофеев В.В., Колобов С.С., Кострикин П.Н., Приступ Н.П., Савруков А.Н., Симионова Ю.Ф., Астапов К.Л., Афанаскин Ю., Волкова А. и других.

1. Теоретические аспекты ипотечного кредитования

1.1 История ипотечного кредитования в России

Вместе с тем необходимо заметить, что в России существуют и мнительные трудности экономического и правового характера, препятствующие быстрому развитию ипотеки. Высокий уровень инфляции до последнего времени не способствовал вложению денег предпринимателями в долгосрочные проекты. Выдача кредитов на длительные сроки было достаточно невыгодным делом, банки предпочитали зарабатывать деньги на рынке краткосрочных обязательств. Не только банки, но и потенциальные заемщики не были уверены в завтрашнем дне и в возможности погашения полученного кредита. Если сегодня заемщик имеет стабильный доход и рассчитывается по кредиту, то завтра он может его лишиться. Процентные ставки по кредитам в иностранной валюте долгое время держались на уровне 15-30% годовых, а по рублевым кредитам превышали 200% отметку. При этом срок предоставления кредитов по общему правилу не превышал пяти лет. Ипотечное кредитование является далеко не новым для России явлением. Институт залога (ипотеки) в России имеет многовековую историю, и его развитие шло по особому пути, что нельзя не учитывать при построении современной системы ипотечного кредитования.

Уникальность и национальное своеобразие отечественной правовой системы состоит в том, что она развивалась от ипотеки к фидуции (в римском праве вид залога, по которому товар передавался лицу на условии, что после того как требования получателя товара будут удовлетворены, он возвратит товар), а не наоборот.

Анализируя историю становления ипотечного жилищного кредитования, можно выделить пять этапов:

Первый этап - кредитование до 1917 года.

Второй этап - кредитование при советской системе.

Третий этап - кредитование в переходный период.

Четвертый этап - формирование рыночной системы ипотечного жилищного кредитования.

Пятый этап - современная ситуация.

В XIII - XIV вв. на Руси одновременно с возникновением частной собственности на землю возник первый вид кредитования, получивший название «заклад». Данное ипотечное кредитование долгое время существовало без законодательного обеспечения. Первые упоминания о древнерусском залоге содержаться в псковской Судной грамоте, не требовал передачи заложенного имущества во владение кредитора. Требование о передаче заложенного имущества во владение появилось намного позднее. В Сборе Уложении 1649 года законодательно был предусмотрен безусловный переход заложенного имущества в собственность кредитора. В этой мере была отражена сущность исторических условий, характеризовавшихся существованием экономического кризиса, а поэтому требовалось усиление ответственности должника, то, что было воплощено в практику в первую очередь за счет предмета залога.

На Руси ипотечная система служила делу укрепления вещных прав. В широком смысле ипотека и есть укрепление вещных прав на недвижимость посредством записи в ипотечной книге. Вещные права в соответствии с ипотечной системой приобретались не раньше как с момента записи в этой книги. Каждый имел возможность обозреть эти книги и получить записи из них.

Манифестом Екатерины II от 29 октября 1768 года в России впервые был юридически закреплен выпуск бумажных денег - ассигнаций. Эмиссия бумажных денег была возложена на ассигнационные банки, созданные в Москве и Санкт-Петербурге в 1769 году. Дополнительное заимствование кредитных ресурсов на государственные нужды производилось из средств Государственного Заемного банка, который был образован в 1786 го целью организации ипотечного кредита землевладельцам, главным образом дворянству.

В том же, 1786 году при Заемном банке была образована Страх экспедиция - первое страховое учреждение в России. Манифест предусматривал страхование каменных домов, принимаемых в залог при осуществлении кредитных операций. Процедура оформления договора страхования сопровождалась выдачей страхового полиса, неотъемлемой частью которого являлся архитектурный план объекта залога, передаваемого обеспечение ссуды в Государственный Заемный банк.

В 1754 г. появились государственные кредитные учреждения. В конце XIX века в России уже существовала развитая система ипотечного кредитования. Она сложилась в 60-80-е годы XIX века и включала: заемный банк Херсонской губернии (основан в 1864 г.); Общество взаимного земельного кредита (основано в 1861 г.); 10 акционерных земельных банков (основаны в 1871 - 1879 гг.); 39 городских общественных банков, находившихся в ведении городских властей (247 в 1900 г., 319 в 1914 г.); государственные земельные крестьянский (с 1882 г.) и Дворянский (с 1885 г.) банки. На окраинах империи продолжали действовать местные ипотечные учреждения дореформенного периода.[[1]](#footnote-1)

Ипотечные банки предоставляли долгосрочные ссуды - до нескольких десятков лет под залог недвижимости: частных земель в сельской местности и домов (строений) в городах. Средства для выдачи ссуд банки накапливали главным образом за счет выпуска и реализации ипотечных облигаций - закладных листов. Эти облигации были обеспечены заложенным в банке имуществом. Они продавались на фондовых биржах по определенному курсу.

Крестьянский поземельный банк был учрежден в 1888 году и находился во владении Министерства финансов. До 1906 года банк выдавал ссуды наличными деньгами, а в последующие годы ипотечными ценными бумагами. Банк в период 1895 - 1905 гг. ежегодно эмитировал ценные бумаги на сумму 5 млн. руб., по которым выплачивал от 4 до 6 % годовых. С 1906 года выпуск в обращение ценных бумаг производился без ограничений по мере появления залога.[[2]](#footnote-2)

Наряду с банками успешно функционировали городские кредитные общества, которые выдавали кредиты не только деньгами, но и закладными или облигациями. Принципиальная схема кредитования этими ценными бумагами сводилась к следующему: заемщик под залог земли или другой недвижимости получал в банке закладную, или облигации; продавал эти ценные бумаги; погашал ссуду; инвестор получал доход по закладным, которые, в конечном счете, предъявлялись эмитенту к оплате. Закладные листы имели государственную гарантию и обращались на внутреннем и зарубежном фондовых рынках. Третья часть эмитированных в России ценных бумаг была приобретена иностранными инвесторами.

В 1914 г. на долю ипотечных ценных бумаг приходилось 5 млрд. руб. или 24% общего объема всех биржевых ценностей. Деятельность ипотечных кредитных банков способствовала развертыванию строительства жилых домов и предприятий. К 1917 г. в России сложился довольно развитый для того времени вторичный рынок ипотечных облигаций. В 1919 году в связи с национализацией земли и банков система ипотечного кредитования была в России ликвидирована, декретом СНК все кредитные общества, облигации аннулированы, а владельцы заложенного имуществ были обязаны вносить платежи Народному банку. Так российский рынок ипотечных облигаций прекратил свое существование.

Следующим этапом в истории развития ипотечного кредитования было кредитование при советской системе.

Традиционная советская система жилищного финансирования соответствовала основной концепции всей жилищной политики в целом: централизованное распределение бюджетных ресурсов на строительство государственного жилья и его бесплатное распределение между лицами, официально признанными в установленном порядке нуждающимися в улучшении жилищных условий. До начала экономической реформы конца 80-х начала 90-х гг. в России не существовало системы ипотечного кредитования, как оно понимается во всем мире. Кредиты на жилье не были напрямую обеспечены залогом недвижимого имущества вплоть до принятия закона «О Залоге» в 1992 году; объем кредитования определялся государством, крайне проблематичным было выселение заемщика из заложенного жилого помещения в случае его неплатежеспособности. На практике кредиторы чаще всего защищали свои интересы, предоставляя кредиты, платеж по которым осуществлялся путем ежемесячных отчислений из зарплаты должников по месту их работы; там, где это было невозможно, подыскивались гаранты, а за неуплату банк мог наложить арест на заработную плату.[[3]](#footnote-3)

Кредитование в переходный период.

В конце 80-х - начале 90-х гг. в России началась перестройка экономики и реорганизация банковской системы. Банковская система приобрела более разветвленный вид, появились также коммерческие и кооперативные банки. Получила довольно широкое распространение система долгосрочного кредитования под залог строящегося жилья. Эту систему можно рассматривать как форму государственной помощи гражданам, остро нуждающимся в улучшении жилищных условий и, как правило, состоящим на учете в очереди для получения государственного жилья.

После 1988 г. долгосрочным кредитованием жилья для населения занимались Госбанк СССР (кредитовал строительство индивидуальных домов в сельской местности), Жилсоцбанк СССР (кредитовал членов жилищных кооперативов) и Сберегательный банк СССР (Сбербанк), который в 1991 году был преобразован в акционерный коммерческий банк, полностью контролируемый государством.[[4]](#footnote-4)

Функционирование жилищно-строительных кооперативов продолжалось и в период перехода к рыночной экономике. Жилищно-строительные кооперативы успешно выполняли свою роль, так как явились частью единой централизованной системы финансирования жилищного строительства. По мере развития рыночных отношений эта форма финансирования подверглась существенным изменениям и замене другими формами, в частности ипотечным кредитованием индивидуальных заемщиков.

Таким образом, ситуация, сложившаяся в сфере жилищного кредитования к 1993 году накануне принятия правительством новой стратегии начала этапа поиска коммерческими банками их собственного места в этой сфере, отличалась следующими чертами:

- узкий круг субъектов ипотечного кредитования;

- небольшие объемы выданных ипотечных кредитов;

- весьма ограниченные размеры бюджетных ресурсов, которые могли бы быть использованы на поддержку жилищного сектора. крайне неэффективное их использование;

- высокие и нестабильные темпы инфляции, которые предполагают высокий риск процентной ставки при долгосрочном кредитовании, поскольку обязательства банковской системы в основном сконцентрированы в краткосрочных пассивах;

- высокий кредитный риск, связанный с неясностью вопроса обращения взыскания на заложенное имущество;

- исключительно низкая доступность жилья, а также резко отрицательные реальные (относительно инфляции) ставки процентов депозитам, что делало для групп населения со средними доходам невозможным приобретение жилья за наличные средства, а также их накопление.

Эти факторы и определили направление новой политики правительства России в сфере жилищного финансирования, разработку необходимой законодательной базы для развития долгосрочного жилищного кредитования, а также особенности деятельности банков по апробированию возможностей предоставления ипотечных кредитов населению на строительство приобретенного жилья. С этого момента начался четвертый этап становления системы жилищного ипотечного кредитования России.

Новая концепция политики жилищного финансирования, которая была сформулирована в государственной программе «Жилище» лета 1993 год; нашла отражение в ряде законодательных и нормативных документах 1993-1994 гг., заключалась в следующем:

- формирование рыночной системы долгосрочного ипотечного кредитования - использование залога как способа обеспечения возвратности кредита, создание условий для обращения взыскания на заложенное жилье; внедрение альтернативных инструментов кредитования, работающих в условиях инфляции;

- переход от субсидирования процентных ставок к системе целевой поддержки групп населения со средним и низким уровнем дохода в форме субсидий при получении кредита для оплаты первоначального взноса на строительство и приобретение жилья;

- обеспечение другим гражданам, не имеющим необходимых сбережений и права на получение субсидий, возможности накопления средств для приобретения и строительства жилья или внесения первоначального взноса по ипотечному кредиту.

К середине 90-х гг. становление рынка недвижимости начинает сталкиваться с проблемой сужения платежеспособного спроса. Это заставляет брокерские фирмы искать варианты его расширения за счет взаимодействия с банками. Поиск приводит к разработке и внедрению первоначально в Москве, а затем и в Петербурге в начале 1994 года так называемых «псевдоипотечных» схем кредитования с участием коммерческих банков и риэлтерских фирм. В период своего расцвета в систему кредитования были вовлечены десятки риэлтерских фирм и банков, что проявилось в снижении процентных ставок по выдаваемым кредитам.[[5]](#footnote-5)

Несмотря на оставшиеся проблемы, в то время был достигнут значительный прогресс в становлении системы ипотечного кредитования.

Некоторые кредиторы начали ипотечные операции уже в 1993-1994 гг.

В августе 1993 года в России по инициативе Ипотечного акционерного банка и, Санкт-Петербургского Ипотекобанка была создана Ассоциация ипотечных банков. Она активно участвовала в законодательном процессе и осуществляла деятельность по обучению совместно с программой, финансируемой Агентством международного развития США и проводимой фондом «Институт экономики города» и Федеральной национальной ипотечной ассоциацией «Фэнни Мэй». Фонд «Институт экономики города» был организован в 1995 году как негосударственная некоммерческая организация, осуществляющая разработку теоретической базы ипотеки и России совместно с «Фэнни Мэй», являющейся специализированной организацией вторичного рынка ипотечных кредитов.

В то же время основная доля кредитов направлялась не на приобретение жилья, а на коммерческие цели (по некоторым оценкам, доля кредитов, направленных на улучшение жилищных условий, составляла в 1995 - 1996 гг. примерно 15-20%, на коммерческие цели - 80-85%).

Сумма кредитов в среднем составляла около 20 тыс. долларов, а максимальные объемы кредитования по городу, как уже отмечалось, составляли примерно 12 млн. долларов. Таким образом, даже при реинвестировании возвращаемых кредитов число заемщиков реально вряд ли превышало 1000 человек в год.

Схемы «псевдоипотеки», применяемые и до настоящего дня риэлторскими фирмами и банками, являются своеобразным началом становления стране полноценной системы ипотечного кредитования.

Такая ситуация продолжалась до августа 1998 года. Многие банки, проводившие до кризиса ипотечные программы, были вынуждены отказаться от них по причине либо закрытия самого банка, либо сокращения именно ипотечного кредитования. Связано это было с тем, что в тех условиях риск не возврата стал слишком высоким, а реализовать заложенное жилье было практически невозможно. Но, несмотря на сложную экономическую ситуацию в 1998 году, некоторые банки продолжали реализацию собственных пилотных программ. Естественно, количество таких кредитов было ничтожно.

На тот момент сложились следующие недостатки в развитии системы ипотечного кредитования:

1. несовершенство законодательной базы;

2. слабое развитие и недостаточная эффективность системы регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним;

3. высокая величина расходов на нотариальное удостоверение сделок;

4. слабое развитие оценочного и страхового дела;

5. недостаток кредитных ресурсов и их высокая стоимость коммерческих банков;

6. отсутствие вторичного рынка закладных;

7. высокие и нестабильные ставки рефинансирования;

8. нестабильные темпы инфляции, изменение курса рубля по отношению к свободно конвертируемой валюте;

9. высокие издержки и риски банков;

10. дополнительные риски банков ввиду отсутствия кредитной истории у большинства заемщиков по причине отсутствия прежней практики ипотечного кредитования;

11. высокие некоммерческие риски банков;

12. ограничение рынка ипотечных услуг;

13. высокая стоимость кредитов для заемщиков;

14. низкие доходы преобладающей части населения;

15. недостаток бюджетных средств для предоставления жилищных субсидий;

16. рост цен на жилье;

17. несовершенство налогообложения, недостаточное количество

стимулов для вложения средств гражданами в жилье;

18. большое количество накладных расходов и их высокая стоимость

при операциях с недвижимостью.

Учет этих обстоятельств вызвал необходимость создания российского Агентства по ипотечному жилищному кредитованию. В соответствии с указом Президента РФ № 22281 от 28 декабря 1993 г. «О разработке и внедрении внебюджетных форм инвестирования жилищной сферы» и постановлением Правительства РФ № 1010 от 26 августа 1996 г. «Об агентстве по ипотечному жилищному кредитованию» в сентябре 1997 года было зарегистрировано Федеральное агентство по ипотечному кредитованию. Это специализированный институт вторичного ипотечного рынка на федеральном уровне.[[6]](#footnote-6)

Единственным акционером ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию», представляющим интересы Российской Федерации в Агентстве, является Мингосимущество Российской Федерации.

Предложения по созданию государственного органа в области ипотеки обсуждались в российском правительстве еще с начала 90-х годов и тому подтверждение Указ президента Российской Федерации от 10.06.94 г. № 1180 «О жилищных кредитах». Впервые концепция деятельности Агентства была разработана по инициативе Министерства финансов РФ и Государственного комитета РФ по строительству и жилищно-коммунальному комплексу в 1995-1996 гг. Работа велась силами объединенной рабочей группы представителей государственных органов и иностранных консультантов: института экономики города США и Федеральной национальной ипотечной ассоциацией США, участие которых финансировалось в рамках программы технического содействия Агентством Международного Развития США.

Для формирования уставного капитала Агентства, который на сто процентов принадлежит Правительству Российской Федерации, государством было перечислено 80 млн. рублей.

Основной целью деятельности Агентства является создание условий для развития массового кредитования населения на приобретение жилья через механизм привлечения долгосрочных финансовых ресурсов в жилищную сферу.

Основными функциями Агентства являются следующие:

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

- стандартизация и унификации процедур ипотечного кредитования с целью минимизации кредитного риска по ипотечным кредитам и повышения надежности собственных ценных бумаг;

- представление интересов ипотечных структур в Правительстве других государственных учреждениях.

В деятельности Агентства выделяют три этапа работы:

Первый этап - выдача ипотечных кредитов индивидуальным заказчикам на покупку жилья. Сразу после заключения договора заёмщик становится собственником недвижимости, приобретенной за счет кредита, предоставляет ее в залог банку-кредитору.

Второй этап — предоставление банкам возможности продать квалифицированные ипотечные кредиты по остатку ссудной задолженности. Права требования по ипотечным кредитам в этом случае переходят Агентству, функции обслуживания остаются за банками. При этом банки также оставляют за собой кредитный риск. Если в конечном счете, ипотечный кредит признается некачественным, банк обязан произвести обратный выкуп ипотечного кредита у Агентства.

Третий этап - выпуск ценных бумаг, обеспеченных ипотечными кредитами (ипотечные облигации).

Главным органом Агентства является Наблюдательный Совет, который осуществляет общее руководство деятельностью Агентства в рамках своих полномочий, определенных Федеральным законом «Об акционерных обществах» и уставом Агентства, Контроль за деятельностью Агентств осуществляется рядом федеральных органов.

Активная позиция Агентства на вторичном рынке ипотечных ценных бумаг является необходимым условием развития массовой ипотеки в стране и интегрирования региональных ипотечных рынков в единый общероссийский ипотечный рынок.[[7]](#footnote-7)

В рамках формируемой общероссийской системы ипотечного жилищного кредитования региональные и межрегиональные ипотечные агентства станут представителями федерального Агентства, поставляя ему первичные ипотечные активы. Это отнюдь не помешает региональным агентствам самостоятельно привлекать инвестиционные ресурсы на единой технологической основе, формируемой федеральным Агентством.

Таким образом, средства, полученные федеральным Агентством от размещенных им эмиссионных ипотечных ценных бумаг, будут поступать в те регионы Российской Федерации, которые произведут качественный, в соответствии со стандартами Агентства «товар» в виде закладных.

Отметим еще раз, что важнейший принцип функционирования системы ипотечного жилищного кредитования - режим самофинансирования.

Отличительными чертами нынешнего этапа становления в России системы ипотечного жилищного кредитования являются:

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

- позитивная оценка перспектив развития рынка долгосрочных кредитов в России, несмотря на то, что сроки кредитования значительно снизились по сравнению с предшествующими периодами;

- активное формирование нормативно-правовой базы;

- значительное расширение круга субъектов ипотечного кредитования;

- активное развитие системы обучения данному виду кредитования.[[8]](#footnote-8)

1.2 Зарубежный опыт ипотечного кредитования

Рассмотрим зарубежный опыт ипотечного кредитования, а именно американскую и немецкую схемы. Существует несколько разновидностей ипотечных ссуд, задача которых сводится к тому, чтобы приспособить кредит под нужды клиента, иначе говоря - установить "щадящий режим" возврата кредита, при котором ежемесячные выплаты могут временами даже не покрывать процентов по ссуде. Первый из таких вариантов - ипотека с периодическим увеличением сумм взносов. Как видно из названия, сумма взносов здесь увеличивается на определенную величину по заранее согласованному графику (например, раз в три года). Еще одна похожая схема - ссуда с ростом платежей. В этой схеме сумма выплат в течение нескольких лет каждый месяц увеличивается на какую-то определенную величину, а затем уже остается постоянной до самого конца. Избежать роста долга позволяет ипотека с изменяющейся суммой выплат. Эта разновидность ипотеки предполагает наличие дополнительного срока, в течение которого должник не возвращает долг, а только платит проценты по нему. Этот срок, по идее, может и входить в основной, но тогда долг, естественно, все-таки будет увеличиваться. Похожая схема - заем со сниженной ставкой, в ней средства на залоговый счет кладет продавец недвижимости.[[9]](#footnote-9)

Кредиты за рубежом выдаются сроком на 15-30 лет. В среднем семье приходится отдавать 30% от всего дохода семьи. Нагрузка, конечно, существенная, но зато семья становится участником ипотечных программ: может оплатить 70% стоимости жилья, а то и больше. Потом подключается государство. В европейских странах, например, в Бельгии, оно, по сути, списывает половину этой суммы.

Государство, в этом случае, много выигрывает. Во-первых, решается жилищная проблема , не надо мучиться с муниципальным жильем, а во-вторых, ипотечные деньги - это хорошие инвестиционные деньги. В тоже время развернутая ипотека дает строительный бум. Китай уже довно очень активно использует ипотечные программы, из-за уменьшения экономического роста в связи с азиатскими кризисами.

У американцев система имеет некоторые особенности. Банки продают закладные на квартиру, купленные по ипотеке. Потом на базе этих закладных агентства эмитируют вторичные ценные бумаги. Вырученные за ценные бумаги деньги возвращаются в банки, их опять вкладывают в ипотеку.

У немцев система одноуровневая. Там ипотечные банки - особые. Они занимаются другими банковскими операциями, но очень ограниченно. Банки сами выпускают вторичные ценные бумаги. Так они получают дополнительные деньги для реинвестирования в ипотеку. Также у немцев существует система ссуд в сберегательных кассах: люди, начинающие с нуля, как бы доказывают, что могут платить определенную сумму в месяц, накапливают в этих кассах деньги.[[10]](#footnote-10)

Что касается неклассических вариантов ипотеки, то они применялись в Латинской Америке и основаны на том, что человек вкладывает что-то из того, что он накопил. Чтобы стать субъектом ипотеки, он должен старое свое имущество вложить, получить новое, хорошее, но при этом ему кредитуют существенно меньшую часть.

Система ипотечного жилищного кредитования на Украине должна учитывать имеющийся международный опыт. Она должна быть адаптирована к украинским макроэкономическим условиям и законодательной базе, учитывать психологические аспекты населения Украины, пока еще с настороженностью воспринимающего ситуацию длительной зависимости от банка-кредитора при ипотечном кредитовании.

Используя зарубежный опыт можно сделать ипотечные кредиты более доступными и привлекательными для потенциальных участников.

1.3 Нормативное регулирования ипотечного кредитования

Острота жилищной проблемы и необходимость закрепления конституционных прав граждан на жилище потребовала принятия в 1983 году Жилищного кодекса РСФСР, содержащего основные нормы и правила, регулирующие отношения граждан в жилищной сфере, эффективное использование и охрану жилищного фонда.[[11]](#footnote-11)

С принятием Конституции Российской Федерации, обеспечившей преемственность в вопросе неотъемлемого права граждан на жилище, а также закрепившей права граждан на частную собственность, стало возможным принятие Закона Российской Федерации от 4 июля 1991 года № 1541-1 «О приватизации жилищного фонда в Российской Федерации» с изменениями от 10.12.2002 г.

Этот закон установил основные признаки приватизации государственного и муниципального жилищного фонда на территории Российской Федерации и определил правовые, социальные и экономические основы преобразования отношений собственности на жилье.[[12]](#footnote-12)

Были созданы условия для осуществления прав граждан на свободный выбор способа удовлетворения потребностей в жилье, а также улучшения использования и сохранности жилищного фонда. Вступление в права собственности на жилье дает гражданам возможность эффективно вкладывать средства и осуществлять накопление недвижимой собственности, выступать с ней на рынке недвижимости, свободно владеть, пользоваться и распоряжаться своим жильем.[[13]](#footnote-13)

Жилищный кодекс РСФСР по многим своим положениям не отвечает требованиям новой Конституции Российской Федерации и нуждался в коренной переработке. Поэтому следующим этапом законодательного обеспечения прав граждан на жилье в новых социально-экономических условиях стал Закон Российской Федерации от 24 декабря 1992 года № 4219-1 «Об основах федеральной жилищной политики» (с изменениями от 04.06.1993 г), установивший общие начала правового регулирования жилищных отношений при становлении различных форм собственности и видов использования недвижимости в жилищной сфере.[[14]](#footnote-14)

К концу 90-х годов требовалось завершить создание целостной системы законодательных и иных правовых актов, связанных с этим направлением жилищной политики. В этих целях были приняты следующие правовые акты:

- распоряжение Совета Министров - Правительства Российской Федерации от 22 декабря 1993 г. № 96-рз «Об основных положениях о залоге недвижимого имущества - ипотеке»;

- Указ Президента Российской Федерации от 24 декабря 1993 г. № 2281 «О разработке и внедрении внебюджетных форм инвестирования жилищной сферы»;

- Указ Президента Российской Федерации от 10 июня 1994 г. № 1180 «О жилищных кредитах».

Решающим шагом в развитии федерального законодательства стало принятие 30 ноября 1994 года (№ 51-ФЗ) и 26 января 1996 года (№ 14-ФЗ) первой и второй частей Гражданского кодекса Российской Федерации.[[15]](#footnote-15)

Являясь, наряду с Конституцией Российской Федерации, одним из основополагающих правовых актов государства, Гражданский кодекс Российской Федерации установил:

- виды объектов гражданских прав (статья 128);

- понятия, виды и основные права, связанные с ценными бумагами (гла-ва7);

- понятия, виды и формы сделок (глава 9);

- права собственности и другие вещные права (главы 13,14 и 15).

В главе 21 законодательно были закреплены общие положения об обязательствах, включая залог и правила обеспечения кредитов залогом недвижимости, в том числе жилой (статьи 334 - 346), о праве собственности и других вещных правах на жилые помещения, основания обращения взыскания на заложенное имущество (статья 349).

Часть первая ГК дает понятие ипотеки. В соответствии со ст. 334 ипотекой является залог земельных участков, предприятий, зданий, сооружений, квартир и другого недвижимого имущества. Таким образом, поставлен знак равенства между понятиями ипотеки и залога недвижимости.

Глава 27 ввела понятия и правила заключения договоров, а глава 30 -вопросы, связанные с куплей-продажей, и другие нормы.

В целом, в нормативную правовую базу, обеспечившую становление и последующее развитие жилищного кредитования в Российской Федерации, вошли:

- Закон Российской Федерации от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России);

- Федеральный Закон от 2 декабря 1990 г. № 395-1 «О банках и банковской деятельности», давший определение кредитной организации установивший право осуществлять банковские операции, предусмотрен настоящим законом;

- Закон Российской Федерации от 27 ноября 1992 г. № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации»;

- Федеральный Закон от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ «Об акционерных обществах». Данный закон в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации определяет порядок создания и правовое положение акционерных обществ, права и обязанности их акционеров. Также он направлен на обеспечение и защиту прав и интересов акционеров (В настоящее время дополнительно принят Федеральный закон от 7 август 2001 г. № 120-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон «0б акционерных обществах»);

- Указ Президента Российской Федерации от 29 марта 1996 г. № 430 «О государственной поддержке граждан в строительстве и приобретении жилья»;

- Указ Президента Российской Федерации от 29 марта 1996 г. № 431 «О новом этапе реализации Государственной целевой программы «Жилище»;

- Федеральный Закон от 22 апреля 1996 г. № 39 ФЗ «О рынке ценных бумаг, регулирующий отношения, возникающие при эмиссии и обращении эмиссионных ценных бумаг независимо от типа эмитента, а также особенности создания и деятельности профессиональных участников рынка ценных бумаг;

- Постановление Правительства Российской Федерации от 27 июля 1996 г. № 753 «О федеральной целевой программе «Свой дом»;

- Постановление Правительства Российской Федерации от 26 августа 1996 г. № 1010 «Об Агентстве по ипотечному жилищному кредитованию», во исполнение которого было создано открытое акционерное общество «Агентство по ипотечному кредитованию» со 100-процентным пакетом акций, принадлежащим государству. Создание Агентства в качестве оператора вторичного рынка ипотечных кредитов стало важным шагом заложившим организационные основы функционирования системы ипотечного жилищного кредитования;

- Федеральный Закон от 21 июля 1997 г. № 122-ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним». Закон вводит такие основные понятия как:

кадастровый номер — уникальный, не повторяющийся во времени и на территории Российской Федерации номер объекта недвижимости, который присваивается ему при осуществлении кадастрового и технического учета (инвентаризации) в соответствии с процедурой, установленной законодательством Российской Федерации;

недвижимое имущество (недвижимость), права на которое подлежат государственной регистрации в соответствии с настоящим Федеральным законом, и другие.

Также закон устанавливает Государственную регистрацию прав на недвижимое имущество и сделок с ним в качестве юридического акта при-знания и подтверждения государством возникновения, ограничения (обременения), перехода или прекращения прав на недвижимое имущество;

- Постановление Правительства Российской Федерации от 18 февраля 1998 г. № 219 «Об утверждении Правил ведения Единого государственного реестра прав на недвижимое имущество и сделок с ним»;

- Постановление Правительства Российской Федерации от 26 февраля 1998 г. № 248 «Об установлении максимального размера платы за государственную регистрацию прав на недвижимое имущество и сделок с ним и за предоставление информации о зарегистрированных правах»;

- Федеральный Закон от 29 июля 1998 г. № 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации»;

- Закон Российской Федерации от 5 марта 1999 г. № 46-ФЗ «О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг»;

- Постановление Правительства Российской Федерации от 6 июля 2001 г. № 519 «Об утверждении стандартов оценки».

В общей системе нормативных правовых актов, обеспечивающих развитие ипотечного жилищного кредитования в России, главная роль принадлежит Федеральному закону «Об ипотеке (залоге недвижимости)» (от 16 июля 1998 года № Д02-ФЗ), который значительно расширил возможность использования ипотеки в качестве надежного средства обеспечения кредита. Закон установил основания возникновения ипотеки и ее регулирования, обязательства, обеспечиваемые ипотекой, порядок заключения договоров об ипотеке.

Отдельные главы закона посвящены закладной, государственной регистрации ипотеки, переходу прав на имущество, заложенное по договору об ипотеке, к другим лицам и обременение этого имущества правами других лиц, уступке прав по договору об ипотеке, передаче и залоге закладной. К важнейшим главам можно отнести главы закона, посвященные обращению взыскания на имущество, заложенное по договору об ипотеке, а также особенности ипотеки земельных участков и особенности ипотеки жилых домов и квартир.

В блок нормативных правовых актов, обеспечивающих развитие системы ипотечного жилищного кредитования, также входят:

- Федеральный Закон от 25 февраля 1999 г. № 40-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций», устанавливающий порядок и условия осуществления мер по предупреждению несостоятельности (банкротства) кредитных организаций, а также особенности оснований и процедур признания кредитных организаций несостоятельными (банкротами) и их ликвидации в порядке конкурсного производства.

Основным документом для дальнейшего совершенствования нормативных правовых актов, обеспечивающих развитие системы ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации, стала одобренная постановлением Правительства РФ от 11 января 2000 года № 28 «Концепция развития ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации», заложившая основные принципы и подходы в вопросах решения жилищной проблемы с помощью ипотечного кредитования.

Согласно концепции основная задача государства в этой сфере – создание законодательной базы и нормативное регулирование процесса.

Государственное бюджетное финансирование будет направлено на непосредственную поддержку граждан, уровень доходов которых не позволяет им самостоятельно улучшить свои жилищные условия. Концепция учитывает применяемое в мировой практике многообразие моделей и форм взаимодействия участников первичного и вторичного рынков ипотечных кредитов. Следует также обратить внимание на ряд недоработок, которые можно отнести к категории проблем развития ипотечного кредитования:

Во – первых, в Концепции ничего не сказано о том, сколько времени понадобиться в масштабе всей страны, чтобы ипотека заработала в полную силу.

Во – вторых, предлагаемые схемы предполагают обеспечение ипотечными кредитами крайне небольшой группы граждан РФ – примерно 15% всех нуждающихся;

В-третьих, предлагаемые схемы предполагают обеспечение ипотечными кредитами крайне небольшой группы граждан РФ – примерно 15 % всех нуждающихся.

Федеральный закон от 11 февраля 2002 г. № 18-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон «Об ипотеке (залоге недвижимости)» стал одним из важнейших законов, разработанных Госстроем России. Закон существенно упростил процедуры, связанные с составлением, выдачей, залогом и передачей прав по закладной. Им устраняются препятствия на пути свободного оборота закладных - именных (первичных) ипотечных ценных бумаг - и вводятся нормы, устанавливающие «ипотеку в силу закона», что существенно снижает сроки и затраты на оформление ипотечных кредитов.

Законом внесены следующие изменения и дополнения:

- изменен порядок исполнения обязательств по частям и устранены проблемы, связанные с залогом закладной путем установления возможности залога закладной с передачей ее залогодержателю или без таковой, а также возможностью удостоверить частичное исполнение обязательства соответствующим финансовым документом;

- закреплено право залогодержателя (кредитора по основному обязательству) уступки права требования как по договору об ипотеке, так и по основному обязательству, а также требования к форме таком уступки и порядку регистрации смены залогодержателя;

- установлен порядок государственной регистрации ипотеки, возникшей в силу закона, что приводит нормы Федерального закона «Об ипотеке (залоге недвижимости)» (статья 20) в соответствие с нормами Гражданского кодекса Российской Федерации, а также Федерального закона «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним»;

- устранено существовавшее противоречие, связанное с прекращением обращения взыскания на заложенное имущество в случае, когда должником уплачена только сумма задолженности (без исполнения обязательства в полном объеме), что послужило основанием для обращения взыскания;

- установлены требования к передаче прав по закладной для именных ценных бумаг в порядке, установленном для уступки требований (цессии), в отличие от прежней редакции, в которой закладная признавалась именной ценной бумагой, но передача прав по закладной другому лицу была установлена в порядке, предусмотренном для ордерной ценной бумаги, что не соответствовало требованиям Гражданского кодекса Российской Федерации.

Подготовленные и совместным приказом Минюста России, Госстроя России и ФКЦБ России утверждены следующие документы:

- Инструкция «О порядке государственной регистрации ипотеки жилого помещения, возникшей в силу закона или договора, а также о порядке регистрации смены залогодержателя в связи с переходом прав требования по ипотечным кредитам» от 16.10.2000 г. №289/235/290;

- Инструкция «О государственной регистрации прав и сделок с объектами недвижимого имущества, расположенными на территории нескольких регистрационных округов» от 28 июля 2000 г ода № 2329.

Особую роль в формировании общероссийской системы ипотечного жилищного кредитования должно сыграть открытое акционерное общество «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию».

В соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 26.08.96 № 1010 Уставный капитал Агентства был предусмотрен в размере 450 мл». рублей, однако по состоянию на апрель 2002 года его удалось сформировать в размере 160 млн. рублей.

Кроме того, в утвержденных постановлением Правительства Российской Федерации от 25 августа 2001 г. № 628 «Правилах предоставления государственных гарантий Российской Федерации по заимствованиям открытого акционерного общества «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» не удалось избежать также следующих недостатков:

1. Допускается возможность использовать займы, привлекаемые Агентством посредством размещения обеспеченных гарантиями облигаций, не только для приобретения прав требования банков по кредитам, выданным гражданам на приобретение жилых домов и помещений, но и для предоставления на срок до 18 месяцев займов банкам с целью кредитования покупателей, заключивших договор приобретения прав на строящиеся жилые дома и квартиры;

2. Отсутствуют характеристики рисков, которые должны быть компенсированы предоставлением государственных гарантий (в частности, рисков, связанных с невыплатой части кредита заемщиком).

Характеристика законодательных актов по рынку доступного жилья представлена в Приложении А.

2. Организация ипотечного кредитования на современном этапе

2.1 Программы ипотечного кредитования

Российский рынок ипотечного кредитования динамично развивается. Объем выданных ипотечных кредитов в РФ вырос почти в 20 раз — с 3,6 млрд. рублей в 2002 году до 60 млрд. рублей в 2005 году.[[16]](#footnote-16) Целью развития федеральной программы ипотечного жилищного кредитования на период 2005— 2010 гг. является поставленная Президентом Российской Федерации задача по обеспечению к 2010 г. возможности для, как минимум, трети граждан страны приобрести жильё за счет собственных накоплений и с помощью жилищных кредитов.[[17]](#footnote-17)

Объемы выданных ипотечных кредитов в РФ крупнейшими банками по итогам 2005 года представлены в табл. 1.

Таблица 1 - Объемы выданных ипотечных кредитов в РФ крупнейшими банками по итогам 2005 года

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Название банка | Объем выданных кредитов, млн $ | Количество кредитов |
| 1 | 2 | 3 |
| Сбербанк | 1698 | 116504 |
| Внешторгбанк | 139 | 3092 |
| ДельтаКредит | 113 | 2300 |
| Райффайзенбанк | 98.9 | 1546 |
| Уралсиб | 94 | 4734 |
| Абсолют Банк | 65 | 1300 |
| Городской ипотечный банк | 54.7 | 1263 |
| BSGV | 50.8 | 563 |
| Международный московский банк | 48.4 | 715 |
| Возрождение | 41.9 | 2053 |
| Русский ипотечный банк | 37 | 690 |
| Национальная ипотечная компания | 34.3 | 700 |
| Собинбанк | 25.8 | 760 |
| МДМ Банк | 29 | 716 |
| СКБ-Банк (Екатеринбург) | 19.7 | 971 |
| ФИА-Банк (Тольятти) | 19.2 | 1029 |
| СОЮЗ | 18.5 | 384 |
| Юниаструм Банк | 17.2 | 645 |
| Банк ЖилФинанс | 17.1 | 573 |
| Фора-банк | 16.2 | 179 |
| Росбанк \*\* | 12.9 | 219 |
| Промсвязьбанк | 11.8 | 38 |
| Евротраст | 8.8 | 65 |
| Агропромкредит | 6.7 | 300 |
| Российский капитал | 6.5 | 124 |
| ТрансКредитБанк | 6.3 | 74 |
| Импэксбанк | 5.4 | 28 |
| Оргбанк | 5 | 52 |
| Промэнергобанк | 4.1 | - |
| КИТ Финанс | 4 | 77 |
| Зенит | 3 | 100 |
| Система | 2.3 | 34 |
| МБРР \*\*\* | 1.8 | 54 |
| Национальный банк ТРАСТ | 0.3 | 11 |

\* - данные первоисточников. Расчет рублевых кредитов проводился по курсу 30руб/$.

\*\* - данные представлены по Москве.$.

\*\*\* - начало работы банка на рынке ипотечного кредитования октябрь 2005 года.

Объемы выданных ипотечных кредитов в РФ крупнейшими региональными агентствами ипотечного кредитования по итогам 2005 года представлены в табл. 2.

Таблица 2 – Объемы выданных ипотечных кредитов в РФ крупнейшими региональными агентствами ипотечного кредитования по итогам 2005 года

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Название | Объем выданных кредитов, млн $ | Количество кредитов | Объем проданных кредитов, млн $ |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| АИЖК \*\* | 287 | 17993 | - |
| УГАИК (Уфа) | 73 | 4538 | 66 |
| ИКМО | 31 | 1169 | 2.9 |
| КАЖИК (Барнаул) | 24.9 | 1579 | 21 |
| СОФЖИ (Самара) | 24.5 | 1066 | 27 |
| САИЖК (Екатеринбург) | 23.1 | 1058 | 15 |
| ОИЖК (Оренбург) | 17.8 | 1326 | - |
| РИАТО (Томск) | 16.9 | 819 | 12 |
| ЦИК (Москва) | 16.8 | 370 | 9.3 |
| ИА РТ (Казань) | 16.1 | 1045 | 8.2 |
| АИК (Алтай) | 10.3 | 729 | 10.3 |
| ИК УР (Ижевск) | 13 | 950 | 12.1 |
| ОРИФА (Оренбург) | 12.1 | - | 11.7 |
| АИЖК КО (Кемерово) | 10.1 | 640 | 9.7 |
| КРИК (Киров) | 8.8 | 619 | 9.1 |
| МИК (Мордовия) | 5.2 | 562 | 7.2 |
| КИК (Калуга) | 5.1 | 319 | 4.2 |
| ИК РБ (Бурятия) | 4.1 | 295 | 4.4 |
| Наш дом-Приморье (Влад-к) | 4.1 | 152 | 4.3 |
| РИА (Якутск) | 3.2 | 156 | 3.1 |
| БОФЖСиИ (Брянск) | 2.3 | 211 | - |
| АИА (Благовещенск) | 2.1 | 88 | 5 |
| КОИА (Курск) | 1.9 | 145 | 1.1 |
| ЛИК (Липецк) | 1.3 | 129 | 2.1 |
| ТИК (Тамбов) | 1 | 221 | 0.1 |
| ИРИА (Иркутск) | 0.4 | 34 | 0.5 |
| НОФИЖК (Новгород) | 0.3 | 60 | 0.7 |
| ИКСО (Саратов) | 0.06 | 4 | - |
| ОблЖАИК (Ленинградская обл.) | 0.04 | 2 | 0.04 |

\* - данные первоисточников. Расчет рублевых кредитов проводился по курсу 30руб/$. \*\* - количество и объем рефинансированных кредитов у банков и региональных операторов.

В настоящее время в России ипотечных кредитов выдано на 3 млрд долларов. Однако по прогнозам экспертов, уже к концу 2006 года их объем может возрасти до 4 млрд долларов, а к 2010 году увеличится в 5-6 раз.[[18]](#footnote-18)

Однако несмотря на высокую динамику развития рынка ипотечного кредитования в России, абсолютные объемы рынка очень малы в сравнении с развитыми странами, поэтому говорить о его развитости пока преждевременно. В России, по различным оценкам, с помощью ипотечных кредитов приобретается не более 1-2% жилья, а доля рынка в ВПП не превышает 1%.

В настоящее время доля сделок с использованием ипотечного кредита от общего количества сделок с жилой недвижимостью, составляет, по разным оценкам, 2-5%. Причин этому несколько. Одна из основных – недостаточные доходы населения для внесения первоначального взноса и выплаты кредита. Несмотря на то, что реальные доходы населения РФ постоянно увеличиваются, а инфляция постоянно уменьшается, ее уровень пока выше темпов роста доходов.[[19]](#footnote-19)

В целом, регионами России накоплен первый положительный опыт в реализации программ ипотечного кредитования. Негативными моментами является отсутствие единых стандартов ипотечного кредитования, недостаточно активное участие банков в развитии ипотечного кредитования в регионах и, как следствие, значительный разброс процентных ставок, большинство из которых ниже текущего рыночного уровня. Данные обстоятельства тормозят развитие рынка ипотечных кредитов и создают проблемы для рефинансирования.

Сравнительный анализ процентных ставок ипотечных кредитов для регионов России при сроке погашения кредита 20 лет представлен в табл. 3.

Таблица 3 - Сравнительный анализ процентных ставок ипотечных кредитов для регионов России при сроке погашения кредита 20 лет

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| N | Регионы | Средняя рыночная стоимость 2-комнатной квартиры 60м.кв., тыс. руб. | Средний совокупный доход семьи, руб. | Ипотечные кредиты в размере 70% от ст-ти 2-комнатной квартиры 60м.кв. тыс. руб. | Сумма ежемесячных платежей за2-комнатную квартиру 60 м.кв. руб. | \*) Расчетная предельная % ставка кредита для 2-комнатной квартиры 60 м.кв. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 1 | Москва | 1575 | 19990 | 1099 | 6997 | 4.57 |
| 2 | Новосибирск | 1098 | 11154 | 769 | 3904 | 2.04 |
| 3 | Самара | 945 | 11988 | 662 | 4196 | 4.52 |
| 4 | Саратов | 891 | 8430 | 624 | 2950 | 1.29 |
| 5 | Омск | 882 | 10234 | 617 | 3582 | 3.51 |
| 6 | Оренбург | 796.3 | 8814 | 557 | 3085 | 2.99 |
| 7 | Пермь | 936 | 12124 | 655 | 4243 | 4.78 |
| 88 | Ульяновск | 801 | 8486 | 561 | 2470 | 0.6 |
| 9 | Екатеринбург | 1107 | 12988 | 775 | 3896 | 1.94 |
| 10 | Челябинск | 882 | 11138 | 917 | 3898 | 4.48 |
| 11 | Башкортостан | 940.5 | 10484 | 615 | 3523 | 3.36 |
| 12 | Пенза | 900 | 7824 | 630 | 2730 | 0.45 |
| 13 | Мордовия | 846 | 7728 | 592 | 2705 | 0.94 |
| 14 | Чувашия | 855 | 7644 | 599 | 2675 | 0.71 |
| 15 | Татарстан | 873 | 10506 | 611 | 3677 | 3.92 |
| 16 | Россия | 1000 | 12820 | 700 | 4487 | 4.66 |
| Источник: Госкомстат, Минпромэнерго, УГАИК | | | | | | |

\* - показатель процентной ставки для отдельно взятого региона, чтобы аннуитетные ежемесячные платежи не превышали 35% совокупного семейного дохода при кредите на 20 лет. За основу брались данные Госкомстата (прим. Русипотека).

В 2005 году, минимальная кредитная ставка по России с 16% в валюте (2001 г.), снизилась до 9.9%; рублевая, соответственно, - с 23% до 14% годовых.

По данным Ассоциации российских банков (АРБ), темпы снижения существенно замедлятся в 2005 году до 0,5% в год и составят в конечном итоге не менее 8-8,5% к 2008 году. Дальнейшее снижение будет зависеть от уровня инфляции, наличия дешевых зарубежных источников финансирования, прямого присутствия иностранного капитала на ипотечном рынке и общей экономической ситуации в России.

Первоначальный взнос по стандартным программам составляет 30 % от стоимости квартиры. В последнее время отмечается тенденция снижения собственных вложений заемщика. Весной 2005года, все большее число банков предлагает программы с первоначальным взносом от 10 до 20% от стоимости квартиры. При этом по общему правилу, годовая процентная ставка в течение первых 18 месяцев будет немного выше последующего периода погашения кредита.

Например, Национальный торговый банк предлагает 100 % кредит по договорам долевого участия в строительстве квартир определенного застройщика «Тольяттистройзаказчика», при сроке кредитования 15 лет процентная ставка составит 15% годовых. Национальная Ипотечная компания (г.Москва) предлагает программу «На улучшение жилищных условий», ориентированную на заемщика, у которого уже есть квартира, но которую он хочет продать и купить более комфортное жилье. При этом заемщик не имеет накоплений для внесения первоначального взноса за квартиру.

Первоначальным взносом здесь выступает старая квартира. Кредитный продукт позволяет получить два кредита сразу: первый - в размере 50% от стоимости вашей старой квартиры под залог этой квартиры на срок 1 год, второй - в размере 70% от стоимости новой квартиры под залог новой квартиры. Первоначальная ставка составляет 13% годовых. После погашения первого кредита (на это дается от 6 до 12 месяцев) процентная ставка снижается до 11%. Срок кредитования 10-15 лет. [[20]](#footnote-20)

Сроки кредитования в основном составляют 120 месяцев. Ряд банков кредитуют на период до 15- 20 лет и лишь немногие - до 25-27 лет. Как правило, срок кредитования зависит от возраста заемщика, поскольку погасить кредит необходимо до наступления пенсионного возраста. Например, если банк указывает максимальный возраст заемщика 60 лет, а заемщик берет кредит на 20 лет, то заемщик может взять кредит только при условии, что на момент выдачи кредита ему будет не более 40 лет. Некоторые банки (например, Сбербанк России) увеличивают возрастные рамки до 75 лет на момент погашения кредита.

Существуют также рамки минимального возраста заемщика.

Досрочное погашение кредита возможно по истечении срока моратория, который колеблется от 3 до 12 месяцев. При досрочном погашении кредита сумма штрафных санкций в среднем составляет от 1% до 3% от суммы досрочного погашения. Это необходимо для компенсации упущенной выгоды с заемщика, которую банк намеревался получить в виде процентных платежей в течение всего срока ипотечного кредита. Например, у Межпромбанка и банка «Зенит» срок моратория составляет 12 месяцев. Абсолют-банк не устанавливает моратория, но взимает штрафные проценты за досрочное погашение в размере 3% от суммы погашения с последующим пересчетом ежемесячных платежей и остатка по кредиту.

Большинство банков устанавливают мораторий на 6 месяцев. Самый короткий мораторий в 3 месяца установлен Внешторгбанком, с условием, что в дальнейшем минимальная сумма погашения будет не менее 500 долл. Помимо этого Внешторгбанк, произведя пересчет ежемесячных платежей и остатка по кредиту, предложит на выбор: уменьшить срок кредитования или сумму ежемесячных платежей. Сбербанк и Собинбанк, в отличие от остальных участников рынка, вообще никаких ограничений не устанавливают и штрафных санкций не вводят. На сегодняшний день многим вселяет надежду повышение лояльности банков к своим заемщикам. Банки стали более гибкими в вопросе оценки платежеспособности заемщика. В качестве подтверждения доходов можно представлять выписки из текущего счета в банке, гарантийные письма с места работы. Банки самостоятельно проводят анализ по расходам заемщика, встречаются с работодателем и т.д. Всё это называется подтверждением в свободной форме или альтернативным анализом заемщика.

На рынке осталось не много банков, которые учитывают только официально подтвержденные доходы по справке 2НДФЛ. В основном банки готовы применить альтернативные методы оценки платежеспособности заемщика, при этом немного повысив процентную ставку по кредиту.

Необходимо отметить, что важным моментом при оценке заемщика является доля платежей по кредиту в его совокупном доходе - в среднем это до 40% при диапазоне от 30 до 60%. Например, МДМ-банк выдает кредит при условии, что месячный платеж не превышает 35% доходов. КБ "МИА" (Московское ипотечное агентство) позволяет довести уровень ипотечных платежей до 60% месячного дохода. Некоторые банки вообще не учитывают соотношения доходов и ежемесячных платежей. Главное, чтобы у заемщика оставалось минимум 300 долл., что соответствует минимальному прожиточному минимуму в Москве.

Отношение коммерческих банков к гражданству, наличию постоянной или временной регистрации различное. У одних это обязательное условие, другие подходят к вопросу весьма дифференцированно. Так, например, для ММБ (Московского международного банка) обязательным условием предоставления ипотечного кредита является наличие постоянной или временной регистрации по месту пребывания в течение года. Внешторгбанк требует наличия постоянной или временной регистрации на момент проведения сделки.

Рейтинг ипотечных программ российских банков представлен в приложении Б.

В рейтинге, прежде всего банки оценивались по лояльности к источникам доходов заемщика. В условиях отсутствия у значительного числа населения «белой» зарплаты требование предоставить справку по форме 2-НДФЛ зачастую равносильно отказу в выдаче кредита. Впрочем, не стоит забывать о том, что при иных способах подтверждения вашей кредитоспособности ставка процента по кредиту будет выше, чем при представлении официальных документов.

Второй по важности показатель — величина первоначального взноса. Отсутствие значительных накоплений серьезно осложняет процесс получения кредита, поскольку собственные средства заемщика, как правило, должны составлять не менее 30% от стоимости приобретаемого жилья. Немаловажное значение имеет и срок кредита: чем он длиннее, тем мягче требования к ежемесячному доходу заемщика и больше сумма, на которую он может рассчитывать.

В том случае, если три указанных параметра оказались одинаковыми, банковские продукты ранжировались по уровню максимальной процентной ставки, ведь именно она скорее всего будет применяться к заемщику с «серыми» доходами.

Разумеется, в рейтинг вошли не все банки, формально выдающие кредиты на приобретение жилья. Довольно значительное их число лишь номинально присутствует на рынке, а некоторые (например, Росбанк) сегодня пересматривают свои ипотечные программы. Общее направление изменений — в сторону смягчения условий. Сроки кредитования постепенно удлиняются, снижаются требования к величине собственных средств заемщика и ставки (последние, по мнению ряда банкиров, уже достигли минимального уровня). Тем не менее, о широкой доступности ипотеки говорить пока рано.

Из представленных банковских продуктов самой привлекательной оказалась ипотечная программа Внешторгбанка: к рассмотрению принимаются неофициальные доходы, первоначальный взнос составляет 15% от стоимости жилья, а максимальный срок кредитования — 20 лет. Стоит отметить, что «понимающих» банков — тех, кого устроит и «серая» зарплата, — оказалось всего 13 из 31; лишь 10 банков (не считая работающих по программе АИЖК) кредитуют на срок 15 лет и более. Что касается средних показателей, то наиболее распространенная ипотечная программа — это кредит на 10 лет под 17% годовых в рублях или 13% годовых в валюте, при этом минимальный размер собственных средств заемщика не должен быть менее 20-30% от стоимости квартиры.

Несмотря на существующие проблемы ипотечный бизнес сегодня представляется банкам чрезвычайно привлекательным. Это очень емкий и перспективный рынок, что подтверждает присутствие крупных западных банков (Райффайзен, Банк Сосьете Женераль). При сохранении существующих темпов экономического развития и динамики роста реальных доходов населения в ближайшие 3-5 лет клиентами ипотечных банков, по оценкам маркетинговой компании IRG, станут около 2 млн. российских семей. Дальнейшая активизация развития системы ипотечного кредитования связана со снижением уровня инфляции и повышением доходов населения. В настоящее время только 5-7% семей являются потенциальными клиентами ипотечных банков. Основными проблемами недоступности ипотеки в России являются следующие факторы (в порядке уменьшения значимости):

- высокие цены на недвижимость, обусловленные отсутствием достаточных объемов жилищного строительства и ограниченным предложением на рынке готового жилья;

- низкая платежеспособность населения;

- высокий размер первоначального взноса (авансовый платеж) при покупке жилья в ипотеку;

- высокие процентные ставки по кредитам.

Еще раз необходимо отметить, что сегодня ипотека в России практически не решает проблемы обеспечения широких слоев населения доступным жильем. Необходимо понимать, что ипотека – не панацея от проблемы обеспечения населения жильем. Это всего лишь один из инструментов, которому есть реальные альтернативы: покупка в рассрочку, жилищно-сберегательные кооперативы, собственные накопления и пр. Однако из всех возможных путей развития ипотека – пока наиболее эффективный и быстрый метод решения.

Привлекательность для банков ипотечного кредитования и массовое стремление расширить линейку предлагаемых продуктов привели к резкому увеличению количества игроков на рынке ипотечного кредитования не только Российской Федерации в целом, но и Новосибирска, в частности. Если в начале 2005 г. в городе ипотечные кредиты выдавали шесть банков, то ровно через год фиксировалось уже 17 банков-участников. Хотя, по оценкам экспертов, к февралю 2006 г. до половины из 17 банков успели совершить лишь единичные сделки по ипотеке.[[21]](#footnote-21)

Количество банков, предлагающих в Новосибирске ипотечные кредиты, должно возрасти уже в ближайшее время. Так, в ноябре 2005 г. ОАО «Ханты-Мансийский Банк» (г. Ханты-Мансийск) заявило о намерениях предоставить в 2006 г. ипотечные кредиты на общую сумму 4 млрд. рублей.

В 2005 г. на рынке ипотечного кредитования Новосибирска произошли серьезные изменения, которые преобразили продукт, предлагаемый заемщикам. Изменению подверглись как кредитная ставка, которая у некоторых банков снизилась с 16-18% до 12-16%, так и размер первоначального взноса (с 30% до 10-20% по ряду программ). 14 февраля последним из крупнейших игроков ипотечного рынка Новосибирска о снижении ставки (с 18% до 14-16%) объявил Сбербанк. Кроме того, минимальный размер первоначального взноса был снижен банком до 10%.[[22]](#footnote-22)

Банки, которые предлагают кредиты по более низким ставкам (13-14% годовых), предъявляют оправданно жесткие требования к заемщикам по заработной плате и размеру первоначального взноса (от 30 до 70% стоимости квартиры). Соответственно, если размер взноса колеблется от 10 до 20%, то процентные ставки банков варьируются уже в пределах от 14 до 18% годовых.

Изменение размера ставки ипотечного кредитования связано во многом с государственным регулированием, осуществляемым через Федеральную ипотечную программу и размер ставки рефинансирования ЦБ РФ.

Кризисные явления на рынке недвижимости Новосибирска в 2000 году были связаны, преимущественно, с тем, что основная группа платежеспособных потребителей к этому времени удовлетворила свои потребности в жилье, - а механизм привлечения покупателей, не имеющих в распоряжении достаточной суммы, еще не был создан.

Похожие явления наблюдаются и сейчас. Большинство из тех, кто мог позволить себе взять ипотечный кредит, уже воспользовались этой возможностью, а для качественного скачка требуется серьезное удешевление кредитов до 7% годовых.

Банки, которые предлагают кредиты по более низким ставкам (13-14% годовых), предъявляют оправданно жесткие требования к заемщикам по заработной плате и размеру первоначального взноса (от 30 до 70% стоимости квартиры).

Одним из существенных изменений, произошедших в 2005 г специалисты называют внедрение рядом банков возможности подтверждения размера зарплаты справкой по форме банка.

При предъявлении к заемщику более либеральных требований повышаются банковские риски, возрастает вероятность увеличения числа дефолтных сделок. На рынке потребительского кредитования в Новосибирске доля дефолтных сделок составляет, по оценкам экспертов, до 3% от общего количества выдаваемых кредитов. Ипотечное кредитование, по оценкам экспертов, меньше страдает от неплатежеспособности заемщиков, но, тем не менее, случаи неплатежей по ипотечным кредитам уже фиксировались в Новосибирске.

Параллельно со снижением ставки могут быть ужесточены меры по проверке платежеспособности заемщиков. В противном случае, по его мнению, это приведет к не- оправданно резкому увеличению числа выдаваемых кредитов, что в ближайшей перспективе может спровоцировать скачкообразное повышение цен на рынке жилья, а в дальнейшем способствовать росту доли дефолтных сделок.[[23]](#footnote-23)

С 2005 г. стали более четко обозначаться две схемы привлечения «ипотечных» денег на строительный рынок.

Первая схема заключается в аккредитации банком нескольких строительных фирм, у которых заемщик может купить квартиру в стадии строительства на кредит этого банка. В данном случае обеспечением кредита являются инвестиционные права («права требования») покупателя квартиры.

Для принятия решения о выдаче кредита банк запрашивает у строительной компании определенный пакет документов. В обязательном порядке в этот пакет входит инженерно-разрешительная документация на объект. Имеют значение и сроки работы застройщика на рынке, как правило, это 3-5 лет. Если документы удовлетворяют внутренним требованиям банка, то кредит выдается.

С января 2006 г. федеральной ипотечной программой предусмотрена возможность приобретения новой квартиры под залог имеющейся жилплощади. Это имеет особую актуальность для рынка строящегося жилья. Банки предпочитают работать с объектами, которые выводятся на сдачу максимум через полгода. На этой стадии квартиры продаются уже, практически, по цене готового жилья, а это достаточно дорого. С внесением поправки человек может взять кредит под залог квартиры, в которой проживает, и купить жилье на нулевом цикле.

По данным Управления Федеральной регистрационной службы, в Новосибирской области в 2005 г. зарегистрировано более 39 тыс. сделок с недвижимостью (жилая и коммерческая). Прирост по сравнению с 2004 г. составляет 3%. По оценкам экспертов, доля квартир, приобретаемых с участием ипотечных кредитов, составляет 7-10% от общего количества приобретаемого жилья.[[24]](#footnote-24)

В первую десятку банков в настоящее время входят «Сбербанк», «Уралсиб», «Международный Московский Банк», «Национальная ипотечная компания (НРБ)», «Русский Ипотечный Банк», «Возрождение».

В Новосибирск действуют схемы ипотечного кредитования[[25]](#footnote-25):

- по федеральной программе рублевого ипотечного кредитования при партнерстве АИЖК, банка «Сибконтакт», «Сибакадембанка» и других.

- по собственным программам жилищного кредитования банков (Сбербанка России, «Новосибирсквнешторгбанка», «Сибакадембанка» и других).

В табл. 4 представлены программы основных участников рынка ипотечного кредитования г. Новосибирска.

Таблица 4 - Программы основных участников рынка ипотечного кредитования г. Новосибирска

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| МДМ - банк НФ | Ипотечное кредитование до 10 лет | руб.: от 19% USD: от 13% | Недвижимость |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Банк Москвы НФ | Ипотечное кредитование до 10 лет | руб.:13-14% USD, EUR: 11-12% |  |
| Муниципальный банк | Ипотечное кредитование до 27 лет | руб.:14% комиссия 2% | Приобретаемая недвижимость |
| Новосибирсквнешторгбанк | Ипотечное кредитование до 15 лет | руб.: 13,5% USD: 11% | Имущество, поручительство, недвижимость, под залог вкладов, ценных бумаг |
| Сибакадембанк | Ипотечный кредит "Новый дом" | руб.: 18%+2% единовр. комиссия | Приобретаемое жилье, в некоторых случаях необходимо поручительство физического лица. |
| СИБКОНТАКТ НФ | Ипотечное кредитование в руб. до 27 лет в USD 5-15 лет | руб.: 15% USD: от 13,5% | приобретаемая недвижимость, страхование жизни заемщика, квартиры |
| Сбербанк России | до 15 лет | руб.: 17-20% USD: 11-12,5% | недвижимость, поручит., автотранспорт, ценные бумаги., золото в слитках |
| Славянский банк НФ | До 1 года | USD: от 17% | автотранспорт, поручительство, недвижимость |
| Собинбанк | Ипотечное кредитование до 27 лет | руб.: 15% | приобретаемая недвижимость, страхование жизни заемщика , квартиры и права с-ти, поручительство юр. или физ. лица |
| УралСиб НФ | Ипотечное кредитование До 10 лет | руб.: 17% USD: 12% |  |
| Ханты-мансийский банк НФ | До 1 года под поручительство организации | руб.: 18% | недвижимость |
| До 3 лет под поручительство физ. лиц | 18% | зарплата+ залог (min 20 тыс. руб) |

До 90% всех выданных по программе НОАИЖК кредитов приходится на филиал банка «Сибконтакт».

Региональный рынок ипотеки находится еще в зачаточном состоянии, но бурно прогрессирует. Брать ипотечные кредиты сейчас выгодно. Ежемесячные выплаты по кредиту сопоставимы со стоимостью аренды квартир, а недвижимость еще и растет в цене.

Филиал Собинбанка подключился к федеральной программе ипотечного кредитования в октябре 2003 г. Долю банка в программе ипотечного агентства он оценивает в 10%. Основной фактор, сдерживающий развитие ипотеки в регионе. Федеральная ипотечная программа позволяет приобретать квартиры только на вторичном рынке.

Новосибирский муниципальный банк (НМБ) стал выдавать ипотечные кредиты в рамках федеральной программы только в июне 2004 г. Спрос населения на эту услугу растет и этот бизнес интересен банку. За лето 2004 года НМБ выдал 50 кредитов на 34 млн. руб. и до конца года намерен выдать еще столько же. Васильев прогнозирует рост объемов ипотечных кредитов после вступления в силу пакета законов по ипотеке (в частности, снизится стоимость нотариальных услуг, составляющая сейчас 1,5% от стоимости сделки). В 2005 г., по его словам, НМБ рассчитывает выдать не менее 200 кредитов на сумму 50 млн руб.[[26]](#footnote-26)

Сибирский банк Сбербанка предлагает три вида ипотечного продукта — "Кредит на недвижимость" (до 70% от стоимости жилья), "Ипотечный кредит" (до 90%) и "Молодая семья" (до 100%). Кредитная ставка в рублях составляет 18% годовых, срок кредита — до 15 лет. В отличие от условий федеральной ипотеки, кредитная программа Сбербанка позволяет покупать жилье не только на вторичном рынке, но и в строящихся домах.

Остаток ссудной задолженности по "Ипотечному кредиту" по Новосибирской области за восемь месяцев вырос почти в шесть раз до 384,1 млн. руб., по Томской области — до 415,9 млн. руб., а по Кемеровской — до 641,8 млн. руб.

С февраля 2004 г. Сбербанк приступил к реализации программы "Молодая семья" (условие — один из супругов моложе 30 лет). За полгода выдано 1213 кредитов на 275 млн. руб. Из них в Новосибирской области 235 кредитов на 59 млн. руб., в Томской области 199 кредитов на 54 млн. руб., в Кемеровской области 879 кредитов на 162 млн. руб.

С администрацией Новосибирской области Сбербанк ввел специальную ипотечную программу по кредитованию работников бюджетной сферы. В апреле было подписано соглашение, и банк начал выдавать кредиты на сумму до 120 000 руб. для жителей сельских районов, до 240 000 руб. для жителей районных центров и до 360 000 руб. для жителей Новосибирска. Банк не требует у заемщиков первоначального взноса в 10-30% от стоимости жилья, а администрация области погашает половину процентной ставки по кредиту. По состоянию на 15 сентября уже выдано 1100 кредитов на 192 млн. руб.

С марта 2005 года начал выдавать ипотечные кредиты и Новосибирсквнешторгбанк. С марта 2005 банком выдано 73 кредита на общую сумму 40 млн. руб. Средний размер кредита — 540 000 руб., максимальная сумма — 1,5 млн. руб.

Появление ипотечного страхования сдерживается наличием ряда проблем, решение которых зависит исключительно от усилий государства. Прежде всего, речь идет о том, чтобы урегулировать вопросы обращения взыскания на предмет залога (то есть на приобретенную с помощью ипотечного кредита квартиру или дом). Другая существенная проблема — отсутствие достоверной статистики дефолтов по ипотечным кредитам. Без нее страховщики и банкиры не могут перейти к обсуждению конкретных страховых продуктов, потому что невозможно точно определить страховые тарифы. Впрочем, Центральный банк мог бы организовать получение от банков отчетов о выданных ипотечных кредитах и создать единую централизованную базу данных. Но пока никакой работы в этом направлении не ведется.

2.2 Технологии ипотечного кредитования в РФ

Технологии ипотечного кредитования рассмотрим на примере Федерального Агентства жилищного кредитования.

На сегодняшний день Федеральное Агентство жилищного кредитования является единственным значимым участником сектора рефинансирования, обеспечивая практически 100% объема рефинансируемых ипотечных кредитов (займов, закладных) или около четверти общей величины ипотечной задолженности по России.[[27]](#footnote-27)

Рассмотрим механизм ипотечного кредитования по федеральной программе ипотечного жилищного кредитования (АИЖК).

Региональным оператором федерального АИЖК в Новосибирске является Новосибирское областное агентство ипотечного жилищного кредитования.

ОАО НАИЖК создан решением учредителей 09 октября 2002 года (Договор о создании ОАО "Новосибирское областное агентство ипотечного жилищного кредитования" от 09 октября 2002 года) с уставным капиталом 1 млн. руб. и зарегистрирован в установленном порядке 18 октября 2002 года. (Свидетельство о государственной регистрации № 1025402467430 от 18.10.2002 года.)[[28]](#footnote-28)

На основании Договора о создании ОАО "Новосибирское областное агентство ипотечного жилищного кредитования" от 09 октября 2002 года, 70% акций Регионального оператора принадлежит Администрации Новосибирской области.

20 ноября 2002 года между Региональным оператором, Агентством и Администрацией Новосибирской области было заключено Соглашение о сотрудничестве по развитию системы долгосрочного ипотечного жилищного кредитования № 16/РС-54-02. Также был заключен Договор купли-продажи закладных № АЮ-80/1-02 от 22 ноября 2002 года между Региональным оператором и Агентством на сумму 100 млн. руб. Региональный оператор имеет Свидетельство об аккредитации (Протокол № 12 от 20.01.03 г.), аккредитация была произведена Агентством, также были аккредитованы Агентством:

НФ КБ "Сибконтакт" - в качестве первоначального кредитора;

ООО «Депар» - в качестве оценщика;

ООО «Сибирский институт оценки» - в качестве оценщика;

ОСАО «Ингосстрах» - в качестве страховщика;

СГ "Спасские ворота" - в качестве страховщика.

В течение I квартала 2003 года рефинансировано кредитов на сумму более 20 млн. руб.

Механизм ипотечного кредитования осуществляется следующим образом.

I Этап. Предварительный расчет суммы кредита и оценка возможностей заемщика.

1. Для получения консультаций по условиям кредитования, а также для проведения предварительного анализа (андеррайтинга) возможности получения кредита (займа) заемщику необходимо обратиться к партнерам Агентства - Региональным операторам (первичным кредиторам). На основании предоставленных сведений сотрудники Регионального оператора (первичного кредитора) производят предварительный расчет максимально возможной суммы кредита (займа). Это не предполагает последующего обязательного одобрения кредита (займа), окончательное решение принимается на основании результатов комплексной проверки достоверности представленной заемщиком информации о своей платежеспособности, которая проводится на последующих этапах.

II Этап. Процедура оценки платежеспособности заемщика и возможной суммы кредита (займа).

2. При положительных результатах предварительного анализа, заемщик собирает полный комплект необходимых документов и представляет его Региональному оператору (первичному кредитору). На основании предоставленных документов производится оценка платежеспособности заемщика - способности погашать полученный кредит (займ) и проценты, и окончательно определяется, на какую максимальную сумму кредита (займа) он может рассчитывать. Для более детального анализа отдельных статей доходов и расходов Региональный оператор (первичный кредитор) имеет право запросить дополнительные документы.

Источники получения регулярных доходов, учитываемые при расчете максимальной суммы кредита:

1. Заработная плата по основному месту работы, включая доход за сверхурочную работу и премии;

2. Доход от работы за неполный рабочий день и по совместительству;

3. Доход в виде дивидендов;

4. Доход в виде процентов и постоянных страховых выплат;

5. Пенсионные выплаты и стипендии;

6. Чистый доход в форме арендной платы;

7. Алименты и пособия на детей.

3. После расчета суммы кредита (займа) и проверки предоставленной заемщиком информации, он выбирает подходящую квартиру с учетом максимально оговоренной суммой кредита.

4. Лицензированный оценщик осуществляет независимую оценку выбранного Заемщиком жилья. Сумма оценки соотносится с размером выдаваемого кредита (займа). Размер предоставляемого кредита не должен превышать 70% минимальной из сумм оценки приобретаемого жилья и реальной цены сделки (продажной цены квартиры, указанной в договоре купли-продажи жилья).

5. По жилью, намеченному к приобретению, заемщик собирает полный пакет документов, необходимый для регистрации сделки купли-продажи в органах юстиции. Помощь в данном вопросе Вам могут оказать квалифицированные специалисты риэлторских компаний.

6. При наличии в семье заемщика несовершеннолетних детей, которые будут являться собственниками приобретаемого жилья или проживать там, необходимо до оформления сделки получить разрешение органов опеки и попечительства на ипотеку (передачу в залог) приобретаемого на кредитные (заемные) средства жилого помещения,

III Этап. Оформление кредитной сделки и приобретение квартиры.

7. Порядок оформления ипотечной кредитной сделки первичным кредитором:

- заключение Кредитного договора (Договора займа) между первичным кредитором и Заемщиком в простой письменной форме,

- заключение между Продавцом квартиры и заемщиком (покупателем) договора купли-продажи квартиры в простой письменной форме,

- одновременно между заемщиком и кредитором происходит заключение Договора об ипотеке квартиры (смешанного Договора купли-продажи и ипотеки), его нотариально удостоверение, составление закладной и совершение нотариальных действий в отношении закладной. В присутствии нотариуса договор об ипотеке (смешанный Договор купли-продажи и ипотеки) подписывается сторонами сделки, нотариально удостоверяется, покупатели квартиры (залогодатели) составляют закладную в пользу первичного кредитора, при этом нотариус совершает с закладной определенные нотариальные действия, в частности, сшивает, нумерует листы закладной и заверяет своей подписью и печатью. В тех случаях, когда договор купли-продажи квартиры составлен так, что ипотека из него возникает в силу закона, заключение отдельного договора об ипотеке не требуется. Договор купли-продажи в этом случае составляется в присутствии нотариуса и нотариально удостоверяется.

- регистрация в органах юстиции Договора купли-продажи, Договора об ипотеке жилья (смешанного Договора купли-продажи и ипотеки), права собственности Заемщика (покупателя), ипотеки и выдача закладной первичному кредитору.

- передача продавцу не менее 30% стоимости квартиры (из собственных средств заемщика),

- оформление акта приема-сдачи жилого помещения между заемщиком и бывшим собственником,

- предоставление ипотечного жилищного кредита (займа) Заемщику и перечисление средств (второй части стоимости квартиры за счет кредита) продавцу квартиры.

- страхование Заемщиком жизни и имущества. При этом: срок действия договоров страхования должен быть не менее срока кредитования, страховая сумма по каждому договору - не менее остатка ссудной задолженности, увеличенного на десять процентов, оплата страховых премий осуществляется ежегодно.

Рассмотрим схемы платежей, предлагаемые банками потенциальным заемщикам.

Согласно параметрам, принятым, например, в США, ежемесячная сумма гашения кредита не должна превышать 30 – 35 % среднего дохода семьи в месяц. Учитывая опыт действующих ипотечных программ за рубежом, большинство российских банков предлагают аннуитетные схемы гашения кредитов, то есть гашение равными долями в течение всего срока кредита. Плюсом данной схемы для банка как залогодержателя ипотеки является то обстоятельство, что в первые годы гашения кредита заемщик гасит преимущественно проценты, а доля гашения основного долга в аннуитетном платеже достаточно мала.

Например, если кредит выдан на 10 лет под 15 % годовых при среднем доходе в месяц 14 тыс. руб., то максимальная сумма кредита равна 287 тыс. руб., а аннуитет – 4630 руб. В сумме аннуитета изначально 1043 руб. – основной долг, 3587 руб. – проценты за кредит. Суммы основного долга и процентов выравниваются месяцу к 65 – 66-му, далее суммы основного долга превышают суммы процентов.

Графически данная схема представлена на рис.1.

Рисунок 1 - Динамика составляющих аннуитета по ипотечному кредиту

Расчет аннуитета осуществляется по стандартной формуле:

Ан = S · (P/(12·100)) / (1– 1/ (1+ P/(12·100))t) (1)

где Ан – аннуитет;

S – максимальная сумма кредита;

P – процентная ставка по кредиту, годовых;

t – срок кредита (в месяцах).

Максимальная сумма кредита, в свою очередь, рассчитывается следующим образом:

S = D·Q·t / [1 + (t+1) · P/ (100·2·12)] (2),

где D – среднемесячный доход заемщика за вычетом обязательных расходов;

Q – коэффициент, определяющий долю дохода в погашении кредита (в нашем случае 30 %, или 0,3).

При тех же условиях кредита в случае гашения долга и процентов от оставшейся суммы задолженности заемщик начнет гасить кредит с суммы в 5930 руб., при этом величина основного долга на протяжении всего срока кредита в составе ежемесячных платежей не меняется – 2391,5 руб., а величина процентов уменьшается с 3538 руб. до 30 руб. (рис. 2).



Рисунок 2 - Динамика составляющих ежемесячного платежа по ипотечному кредиту



Рисунок 3 - Динамика ежемесячного платежа от остатка в сравнении с аннуитетом по ипотечному кредиту

Однако при гашении задолженности от остатка заемщик будет первые 45 месяцев гасить сумму, превышающую 30 % ежемесячного дохода. На рис. 3 показана динамика изменения ежемесячного взноса по схеме гашения от остатка в сравнении с аннуитетной схемой.

Таким образом, плюсом аннуитетной схемы в сравнении со схемой гашения от остатка для заемщика является возможность платить не более 35 % своего ежемесячного дохода в погашение кредита, то есть 65 % дохода остаются на собственные нужды.

Поскольку цены на жилье очень высоки и имеют тенденцию к дальнейшему росту (во всех регионах России), суммы запрашиваемых кредитов тоже очень значительны, поэтому гашение от остатка будет значительно влиять на потребление семьи в первые четыре года всего срока кредита (если срок кредита больше, то больше и рассчитанный период).

С другой стороны, при аннуитетной схеме заемщик за весь срок кредита должен выплатить большую сумму процентов, чем при гашении от остатка задолженности. При всех указанных выше параметрах за 10 лет при аннуитетной схеме заемщик переплатит 54 560 руб. в сравнении со схемой гашения задолженности от остатка. Другими словами, либо заемщик переплачивает значительную сумму (при кредите в 287 тыс. руб. переплата очень велика), либо он кредитуется по схеме гашения от остатка, когда в первые несколько лет гашения кредита его расходы на собственные нужды будут крайне ограничены (учитывая, что в среднем по стране прожиточный минимум на человека составляет 2500 руб., то из оставшихся 7 – 8 тыс. руб. при наличии детей в семье очень сложно удовлетворить даже минимальные потребности).

В таких случаях банки, страхуя собственные риски, как правило, при определении суммы кредита принимают в расчет не весь совокупный доход семьи, а доход заемщика плюс до 50 % дохода супруга (-ги), что хуже для заемщика, поскольку он не получит части кредита. Проблема заключается в том, что при существующем уровне цен на жилье сумма в 287 тыс. руб., как правило, составляет лишь треть стоимости квартиры, тогда как по условиям программы кредитования она должна составить не менее 70 %. Подчиняясь требованиям банка, потенциальный заемщик должен обеспечить уровень дохода как минимум 21 тыс. руб., чтобы получить кредит хотя бы в 500 тыс. руб.

Агентство по ипотечному жилищному кредитованию при ставке 15 % годовых растягивает срок кредита до 27 лет, однако даже при таком сроке сумма кредита при доходе в 14 тыс. руб. составит не более 449 тыс. руб. Если принять данную сумму за 70 % стоимости квартиры, то полная ее стоимость должна составить 642 тыс. руб. В мегаполисах нет квартир по такой стоимости, а в мелких и средних городах сложно обеспечить доход семьи на уровне 14 тыс. руб. Другими словами, если потенциальному заемщику с доходом в 14 тыс. руб. нужна квартира, то он должен иметь более 30 % собственных средств (или какое-то свое жилье). Купить квартиру, имея лишь 30 % ее стоимости, практически невозможно.

Кроме всех отмеченных факторов, немаловажно определение в ипотечных программах банков минимальной суммы кредита, меньше которой банк не кредитует: 150 тыс. руб. в Агентстве по ипотечному жилищному кредитованию, 300 тыс. руб. – во многих банках, имеющих собственные программы.

Примерная сетка уровня дохода и соответствующих ему сумм кредита и аннуитета представлена в табл. 5. Отметим, что с ростом дохода растет и коэффициент Q. Банки обычно рассчитывают уровень доходов следующим образом: до 15 тыс. руб. Q = 0,3; от 15 тыс. до 25 тыс. руб. Q = 0,35 – 0,4; от 25 тыс. руб. Q = 0,45 – 0,5 (в зависимости от установленной самим банком максимальной суммы кредита).

Таблица 5 - Аннуитетные платежи по кредиту на 15 лет, руб.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Ежемесячный доход | Срок кредита 10 лет | | Срок кредита 15 лет | | Срок кредита 20 лет | | Срок кредита 27 лет | |
| 10000 | 204980 | 3307 | 253370 | 3546 | 287280 | 3783 | 320660 | 4081 |
| 11000 | 225480 | 3638 | 278710 | 3901 | 316000 | 4161 | 352730 | 4490 |
| 12000 | 245979 | 3969 | 304045 | 4255 | 344738 | 4540 | 384800 | 4898 |
| 13000 | 266477 | 4299 | 329384 | 4610 | 373466 | 4918 | 416858 | 5304 |
| 14000 | 286975 | 4630 | 354720 | 4965 | 402195 | 5296 | 448924 | 5714 |
| 15000 | 307473 | 4961 | 380059 | 5319 | 430923 | 5674 | 480990 | 6122 |
| 16000 | 382633 | 6173 | 472962 | 6620 | 536260 | 7062 | 598565 | 7619 |
| 18000 | 430463 | 6945 | 532082 | 7447 | 603292 | 7944 | 673385 | 8571 |
| 20000 | 478292 | 7717 | 591202 | 8275 | 670324 | 8827 | 748206 | 9523 |
| 21000 | 502206 | 8102 | 620760 | 8688 | 703840 | 9268 | 785617 | 9999 |
| 25000 | 683274 | 11024 | 844575 | 11821 | 957606 | 12610 | 1068866 | 13604 |
| 30000 | 819930 | 13229 | 1013490 | 14185 | 1149127 | 15132 | 1282639 | 16325 |
| 50000 | 1366550 | 22048 | 1689150 | 23641 | 1915212 | 25220 | 2137732 | 27208 |

Из табл. 5 следует, что для получения суммы кредита в 500 тыс. руб. необходим ежемесячный доход в 17 тыс. руб. при сроке кредитования в 15 лет и 21 тыс. руб. при сроке кредитования в 10 лет.

Предположим, что доход заемщика достаточен для получения нужной ему суммы кредита. Но помимо первоначального взноса он должен иметь дополнительно как минимум 8 – 10 % стоимости приобретаемого жилья. Эта сумма складывается из следующих составляющих:

- 5 – 6 % стоимости квартиры риэлторскому агентству за подбор варианта жилья;

- 1 – 3 % от суммы кредита банку за услуги по рассмотрению документов для получения кредита и ведения ссудного счета;

- 1,5 % (как правило, от суммы кредита) страховой компании за страховку квартиры, собственной нетрудоспособности и утраты права собственности на квартиру;

- 1 % от стоимости квартиры нотариусу за оформление ипотеки;

- до 1000 руб. за регистрацию права собственности в учреждении юстиции.

Получается, что при покупке квартиры за 700 тыс. руб. до 70 тыс. необходимо потратить дополнительно.

Отсюда видно, что о массовости ипотеки на рынке жилья говорить еще рано. Банки не готовы предложить процентные ставки, доступные большинству нуждающихся в решении жилищной проблемы.

Администрации отдельных регионов, не надеясь на федеральный центр, чтобы удовлетворить потребности в жилье хоть какой-то доли нуждающихся, за счет своих бюджетных средств уже предоставляют гражданам ипотечные кредиты.

В некоторых регионах для работников бюджетных учреждений местные администрации либо предоставляют кредит по льготной ставке, либо компенсируют часть банковской ставки за счет средств бюджета[[29]](#footnote-29) (табл. 6).

Таблица 6 – Схемы кредита по льготной ставке

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Регион | Годовая ставка в рублях, % | Срок, лет |
| Республика Коми | 5 | До 15 |
| Республика Удмуртия | 7 | До 20 |
| Республика Башкортостан | 8 | До 15 |
| Оренбургская область | 10 | До 9 |
| Самарская область | 12 | До 25 |

Общий недостаток применяемых в регионах форм кредитования состоит в том, что получателем кредитов, как правило, является экономически наименее активная часть населения, так называемые «очередники», бюджетники или госслужащие, а применяемые механизмы требуют постоянной «подпитки» кредиторов средствами из местных бюджетов. Поэтому из-за отсутствия сформированного кредитно-финансового механизма рефинансирования ощутимых положительных крупномасштабных результатов получить не удалось.

Таким образом, ни банки (которые, в общем-то, не являются социально ориентированными институтами), ни органы власти (федеральный центр, местные бюджеты) пока не могут кредитовать значительную часть граждан. Появляющиеся в регионах программы не позволяют в масштабах государства решить проблему обеспеченности людей жильем.

Развитие ипотеки может приобрести массовый характер в рамках совместных усилий бюджетов, банков и конкретных предприятий, заинтересованных в обеспечении жильем своих работников. Банки, охотнее кредитуют работников предприятий под обеспечение, предоставляемое этими предприятиями, поскольку это снижает их риски. Предприятия же для решения жилищной проблемы своих работников (например, при массовой застройке) вполне могут привлечь часть бюджетных средств с последующим возвратом бюджету уже квадратных метров по цене себестоимости. Бюджет при этом может служить гарантом возврата кредита предприятием. Таким образом, решение проблемы жилья возможно в рамках слияния интересов нескольких участников.

К проблемам развития ипотечного кредитования в России можно отнести:

- ограниченное предложение жилья. Для того, чтобы ипотека стала доступной, необходимо, в первую очередь, сделать доступным жилье. В настоящее время на рынке недвижимости спрос значительно превышает предложение, цены на жилье растут быстрее, следовательно, доступность жилья снижается. Создается напряженная ситуация, и снижение ставок по ипотечным кредитам может спровоцировать резкий рост количества покупателей. Соответственно, возрастут и без того высокие цены. Согласно имеющимся оценкам, потребность в жилье составляет на сегодняшний день 1,5 млрд кв. м. Лишь незначительная часть этой потребности может быть удовлетворена на вторичном рынке жилья — примерно 0,2 млрд кв. м. Таким образом, потребность в новом строительстве жилья составляет около 1,3 млрд кв. м. На сегодня весь жилой фонд России составляет 2,8 млрд кв. м. При этом улучшить свои жилищные условия хотели бы более 60% россиян;

- низкая платежеспособность населения. В настоящее время ипотечным кредитом могут воспользоваться около 5-6% российских семей;

- невозможность подтверждения своих доходов приводит к ограниченному кругу заемщиков, способных без лишних проблем взять ипотечный кредит. Большинство населения России, способного взять и затем выплатить ипотечный кредит не имеет официального подтверждения своих доходов. В качестве такового некоторые банки по-прежнему требуют справку из налоговой инспекции по форме 2НДФЛ. Такую справку могут предоставить, в основном, люди, работающие в крупных российских компаниях или в иностранных организациях, где все доходы абсолютно «белые». Однако в целях охвата потенциальных заемщиков кредитующие организации применяют альтернативные способы анализа платежеспособности: принимают справки о доходах с места работы, проводят ознакомительные беседы с руководством компании, в которой работает заемщик, рассматривают расходы на текущую аренду жилья и пр. Некоторые банки применяют повышенные процентные ставки (на 2-3%) для заемщиков с неподтвержденными доходами. В данном случае многие банки советуют открывать текущие счета в крупных и надежных банках с тем, чтобы регулярно заносить на них свои денежные поступления. Выписка со счета за год, заверенная банком - держателем счета, в которой показаны ежемесячные поступления заемщика, будет отличным доказательством его платежеспособности;

- высокие процентные ставки. Основные причины высоких процентов – отсутствие дешевых и долгосрочных источников финансирования, а также инфляция, которая в России до сих пор сравнительно велика – около 10% годовых в рублях. Кроме того, операционные расходы на оформление кредита также «съедают» около трех процентов. Несмотря на заметное снижение уровня ставок до 11-12% в валюте, это всё равно дорого для большинства населения. Приемлемой платой за пользование кредитом будет ставка 5-6% годовых в валюте при 20- 30-летнем сроке выплат. Вместе с тем сложившиеся процентные ставки – это объективный уровень, изменить его искусственным способом – значит подорвать коммерческие основы ипотеки и вновь перейти на дотации за счет государственных источников;

- выселение в случае неплатежа. Отсутствие возможности выселить заемщика из квартиры в случае неплатежей – дополнительный риск кредитора, который делает бесполезным договор залога приобретаемой квартиры и фактически меняет суть ипотечного кредитования. Из-за существующего законодательства затруднена процедура выселения гражданина из квартиры в случае его неплатежеспособности, т.к. в соответствии с ГПК невозможно обратить взыскание на единственное пригодное для жизни жилое помещение, даже если оно приобретено с помощью ипотеки. В соответствии с Жилищным кодексом такая процедура возможна, если при этом гражданину будет предоставлено альтернативное жилье из фонда временного поселения. Но таких фондов, как правило, нет. Из-за этого банки опасаются давать кредиты по ускоренной процедуре. А для проверки надежности требуется огромное количество документов, оформить которые самостоятельно часто бывает просто невозможно. В добавление особые хлопоты вызывают дети. Если взрослого выселить из квартиры, находящейся в залоге, все-таки можно, то ребенка из единственного жилья нельзя выписать ни при каких условиях. Поэтому банки не разрешают прописывать детей в приобретаемой квартире. И купить недвижимость с целью улучшения жилищных условий при наличии детей также не получится - пока новая квартира находится в залоге, продать старую (предварительно выписав детей) невозможно. Тем не менее, люди выходят из положения. Прописывают детей у родственников или не продают старую квартиру, пока не расплатятся по кредиту. Правда, не у всех есть такая возможность;

- отсутствие ипотечного страхования. Наличие ипотечного страхования позволит снизить первоначальный взнос. Ипотечное страхование - это страхование коммерческих и финансовых рисков ипотечных банков, которое рассматривается как инструмент снижения размера первоначального взноса по ипотечным кредитам. Снижение авансового платежа позволит взять кредит людям со стабильными и достаточными для погашения кредита доходами, но уже без необходимых первоначальных накоплений (обычно — 15-30% от стоимости квартиры). Однако, банки и страховые компании не могут договориться о принципах организации системы ипотечного страхования. Банки пока не готовы выступать в качестве страхователей и страховать свои риски, связанные с возможным невозвратом выданных ими ипотечных кредитов. Все расходы на сегодняшний день перекладываются на заемщиков, которые страхуют свою ответственность за невозврат полученного ипотечного кредита сразу по трем видам страхования.

Основными проблемами ипотечного кредитования являются слабость ресурсной базы российских банков, неустойчивый уровень дохода основной массы населения и, особенно, недостаток жилья в России. Существующий спрос на жилье в несколько раз превышает предложение, поэтому цены на квартиры остаются высокими даже без учета дополнительного спроса, обеспечиваемого ипотекой. Кроме того, слабо развита инфраструктура ипотечного кредитования, что является причиной высокого уровня дополнительных расходов. Это значительно уменьшает долю населения, способного взять жилье в кредит.

Чтобы сделать ипотеку более доступной для населения в ноябре 2005 года подготовлена поправка в закон об ипотеке, касающаяся изменения условий и оплаты страхования ответственности заемщика при оформлении кредита на приобретение жилья. В результате, считают авторы законопроекта, оформить ипотечный кредит станет проще и дешевле.

Поправка подготовлена в комитете Госдумы по собственности. Как сообщил соавтор законопроекта, зампред комитета Евгений Богомольный, речь идет, во-первых, о некотором ограничении страховой суммы по договору, которая не должна превышать 20 процентов стоимости заложенного имущества. И, во-вторых, предлагается, чтобы страховая премия, уплачиваемая по договору страхования, взималась с клиента не единовременно, а ежегодно равными долями в течение срока действия договора страхования.

Согласно действующему закону об ипотеке, гражданин, оформляющий кредит на приобретение или строительство жилья, обязан застраховать закладываемую недвижимость от рисков утраты и повреждения. На практике практически все банки, предлагающие услуги по ипотечному кредитованию, требуют, чтобы были застрахованы три риска: риск утраты или повреждения квартиры; риск прекращения права собственности на нее; риск причинения вреда жизни заемщика или потери трудоспособности. При оформлении двух первых страховок страховые компании исходят из стоимости закладываемой недвижимости и суммы кредита. Если будет принята поправка ограничить страховую сумму величиной, не превышающей 20 процентов от стоимости квартиры, страховая сумма уменьшится до 12 тысяч долларов и, соответственно, оплата страхования в этом конкретном случае уменьшится практически втрое.

Правда, надо отметить, что это уменьшение коснется лишь рисков, связанных с потерей квартиры. Условия страхования жизни заемщика или его болезни и утраты заработка останутся без изменений.

Сложившаяся в 2005 году практика страхования заложенной недвижимости при получении ипотечного кредита показала, что правовая норма о необходимости единовременной уплаты страховой премии ограничивает возможности потенциальных заемщиков. Ведь при этом довольно заметно увеличиваются их первоначальные расходы при оформлении кредита. Поэтому в законопроекте предлагается не только зафиксировать верхний предел страховой суммы, но и заменить действующую норму о единовременной выплате страховой премии на положение о ее уплате «в рассрочку[[30]](#footnote-30)».

Также на законодательном уровне решен ряд вопросов, связанных с возможностью обращения взыскания на заложенное жилье, отменено требование об обязательном нотариальном удостоверении договора, улучшены условия по предоставлению налоговых вычетов.

Наиболее спорный из принятых документов - закон о долевом строительстве, механизмы практической реализации которого пока не вполне понятны. В своих комментариях к этому документу многие крупные девелоперы неоднократно отмечали, что в новых условиях мелким и средним застройщикам будет очень тяжело выживать и многие из них просто покинут рынок. Скорей всего, однако, этого не произойдет.

Решить проблему длинных ресурсов, столь необходимых российскому банковскому сектору для организации полноценной системы кредитования, призван в первую очередь закон об ипотечных ценных бумагах. Несмотря на то, что ему уже больше года, до сих пор не зарегистрировано ни одного выпуска ипотечных облигаций, на которые так рассчитывают участники рынка. Основная проблема заключается в отсутствии нормативных документов, полный пакет которых будет принят лишь к концу года. Кроме того, одной из целей закона было обеспечение вложений пенсионных резервов в ипотечные ценные бумаги. Реализация этого положения невозможна без внесения изменений в пенсионное законодательство.

Из 210 подзаконных актов, которые должны были дать жизнь пакету жилищных законов, правительство приняло лишь один.

Не торопясь, работают ведомства, которым поручено решать жилищную проблему. Руководство Федеральной службы по финансовым рынкам (ФСФР) признает, что подготовило лишь два положения о жилищных кооперативах (об отчетности и нормативах финансовой устойчивости кооперативов) и несколько документов, которые касаются долевого строительства. Да и те пока не успело даже показать участникам рынка. У ФСФР нет в штате достаточно сотрудников, особенно в регионах, чтобы контролировать процесс.

Некоторые эксперты считают, что правительство недостаточно работает над решением жилищного вопроса. Впрочем, не только правительство следует винить за то, что не работает жилищный пакет. Сейчас в Думе лежат поправки к нему, которые должны были быть приняты в весеннюю сессию. К примеру, в них корректируются нормы залога при предоставлении кредита застройщику: ему будет разрешено "закладывать" в банке права на ту часть дома, в которой квартиры еще не распроданы потенциальным дольщикам, - чтобы дольщики и банк выступали в качестве кредиторов одной очереди. Отложены в долгий ящик и законы, которые были "изъяты" депутатами из пакета в прошлом году.

Среди изменений законодательства в области ипотеки необходимо отметить следующие планы Правительства:

- предоставление возможности изменения сроков и процентных ставок по ипотечным кредитам, удостоверенным закладной;

- отмена требования обязательного нотариального удостоверения договоров ипотеки;

- предоставление возможности обращения взыскания на жилое помещение и прекращения права пользования прежним собственником и членами его семьи этим жилым помещением, находящимся в ипотеке в обеспечение ипотечного кредита;

- возможность предоставления в обеспечение ипотечного кредита на улучшение жилищных условий, включая не только жилое помещение, приобретаемое за счет кредитных средств, но и любое другое жилое помещение.

В новом Жилищном кодексе утверждены три формы жилья - частное, коммерческого найма и "бесплатное" на условиях найма, предоставляемого неимущим гражданам. ЖК определил и категории малоимущих, которым будет предоставляться бесплатное жилье. При этом условия получения бесплатного жилья, порог доходов и квадратных метров, которыми располагает претендент на муниципальную квартиру, определяют органы местного самоуправления исходя из своего бюджета. Всем остальным придется приобретать его на рынке. Из "бесплатных" квартир будут выселяться без предоставления альтернативного жилья злостные неплательщики, которые не вносят деньги за жилищно-коммунальные услуги и за квартиру более 6 месяцев, граждане, лишенные родительских прав, и те, кто заселился туда незаконно. Вносимые поправки позволят банку выселить заемщика, отказывающегося от выполнения своих долговых обязательств, из квартиры в кратчайшие сроки и забрать недвижимость, служившую залогом по невозвращенным ссудам. С другой стороны, отмена обязанности предоставления жилья людям, выселяемым из заложенных квартир, может противоречить Конституции.

Еще одним рычагом для движения ипотеки вперед считается принятие закона «Об эмиссионных ипотечных ценных бумагах». Основной тезис изменений по этому закону заключается в возможности осуществления нескольких видов операций с ипотечным покрытием эмитента: от его реализации с возмещением владельцам ипотечных ценных бумаг соответствующей части или всей стоимости до передачи этого ипотечного покрытия другому эмитенту с переэмиссией либо учреждением нового SPV - компании специального назначения - Special Purpose Vehicle (SPV), под этот выпуск. Пока не совсем ясно, кем, как и при каких условиях будет приниматься решение о том или ином действии в отношении ипотечного покрытия.

Федеральные законы, принятые в 2004 г. направлены, прежде всего, на стимулирование жилищного строительства и сокращение транзакционных издержек при совершении сделок с недвижимостью. В частности, в Налоговый кодекс РФ в главу 21 « Налог на добавленную стоимость» приняты изменения, в соответствии с которыми операции по реализации земельных участков, жилых домов, жилых помещений и долей в них не признаются объектами налогообложения. Новым законом также предусмотрено увеличение имущественных налоговых вычетов до 1 000 000 000 рублей при продаже квартир, домов, садовых домиков, земельных участков и долей в них, которые находились в собственности налогоплательщика менее 3 лет. Если указанное имущество находилось в собственности налогоплательщика три года и более имущественный, налоговый вычет предоставляется в полном размере. В случае приобретения недвижимого имущества налогоплательщики получают имущественный вычет в полной сумме, израсходованной на новое строительство либо приобретение жилья. В эту сумму, помимо стоимости самого жилья, входят расходы, произведенные налогоплательщиком в связи с погашением процентов по целевым кредитам и займам, полученных от кредитных и иных организаций Российской Федерации. Суммы процентов, уплачиваемых иностранным кредиторам, таким образом, исключены из имущественного налогового вычета. Помимо процентов кредитным организациям в имущественный вычет могут быть включены суммы, израсходованные на разработку проектно-сметной документации, приобретение строительных и отделочных материалов, подключение к сетям электро-, водо-, газоснабжения и др. Указанные расходы включаются в сумме, не превышающей 1 000 000 000 рублей.

Гораздо более масштабная налоговая новация - введение единого налога на недвижимость. Планируется заменить действующие три налога (земельный, на имущество физических лиц и организаций) на два новых. А именно: на местный налог на недвижимость (с жилого фонда) и региональный (с нежилого фонда). При этом исчисляться они будут исходя из рыночной стоимости имущества, а не на основании инвентаризационной оценки, как сейчас.

Другая поправка в Налоговый кодекс касается снижения с 24% до 6% ставки налога на прибыль по операциям с ипотечными ценными бумагами и процентных доходов по краткосрочным (менее пяти лет) договорам ипотеки. За счет этих мер, как следует из документа, сократятся издержки инвесторов и банков на рефинансирование ипотечных кредитов, что в итоге понизит и ставки для заемщиков. Однако потенциальные инвесторы прохладно отнеслись к идее реформаторов: ипотечные бумаги появились на рынке недавно и занимают очень незначительную часть, поэтому снижение ставки налога на прибыль - скорее всего недостаточная мера для стимулирования этого рынка.

Правительство планирует заменить действующую систему оценки имущества граждан по системе БТИ на так называемую массовую оценку. Она будет в большей степени приближена к рыночной оценке имущества. Так, правительство намерено уйти от "двойных стандартов и двойной бухгалтерии" при налогообложении. Скорее всего, в первую очередь будет введен местный налог на жилье в размере от 0,1 до 0,3% рыночной стоимости имущества. Пока ставки не определены, но их предполагается сделать дифференцированными и применять механизмы налоговых вычетов. Это позволит перераспределить налоговую нагрузку со старого жилья или жилья с низкой стоимостью на собственников более дорогой недвижимости. По замыслу разработчиков пакета законопроектов, налог на недвижимость и доходы от продажи земельных участков должны обеспечить местные бюджеты средствами, которые муниципалитеты смогут направить на развитие инженерной инфраструктуры.

До сентября 2004 года подпись нотариуса обходилась в 1,5% от общей стоимости сделки (с 25 сентября 2004 г. она составила – 200 руб. по ипотеке жилья, а ипотеки другого недвижимого имущества 0,3%, но не более 5 тыс. руб.), однако особой необходимости в ней нет - юридически она ничего не добавляет к государственной системе регистрации прав. Сама система госрегистрации будет усилена с целью защиты прав добросовестных приобретателей жилья, соответствующие поправки планируется внести в Гражданский кодекс и в закон «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним». Записям в едином государственном реестре будет отдан приоритет перед правоустанавливающими документами, что сделает его более достоверным. Кроме того, предлагается дать дополнительные гарантии гражданам, которые потеряли права на жилье в результате нарушения их прав третьими лицами. Таким гражданам будут выплачиваться денежные компенсации из федерального бюджета.

Среди положительных тенденций российского рынка ипотечного кредитования следует отметить снижение процентных ставок по кредитам до 11%-12% в валюте и 16-18% в рублях, что по-прежнему в несколько раз превышает общемировой уровень.

Лидерами на рынке ипотеки являются Сбербанк, выдавший за I полугодие 2005 г. ипотечных кредитов на 21701511 тыс. руб., «Внешторгбанк» (1841842 тыс. руб), «Райффайзенбанк» (1126979 тыс. руб), «Дельтакредит» (910327 тыс. руб) и «Городской Ипотечный Банк» (572 564 тыс. руб)2 . В первую десятку игроков в настоящее время входят также «Уралсиб», «Международный Московский Банк», «Национальная ипотечная компания (НРБ)», «Русский Ипотечный Банк», «Возрождение». [[31]](#footnote-31)

По данным Банка России, в 2004 году на ипотеку пришлось лишь 1,52% всех кредитов, выданных частным лицам. Росстрой подсчитал, что за это время в России пока выдано лишь 46 тысяч ипотечных кредитов. Для того чтобы выполнить наказ президента и обеспечить увеличение этой цифры до миллиона максимум к 2012 году, ее ежегодный прирост должен составлять не менее 47%.

Сегодня же, по данным Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК), текущие темпы прироста объемов выдаваемых кредитов составляют 10% в месяц. В агентстве отмечают и рост средней суммы, выдаваемой заемщику, - на 1 сентября 2004 года она составляла 364 тысячи рублей, а на 1 апреля 2005 года - уже 397 тысяч. Кроме того, ипотека постепенно "удлиняется" - если раньше сложно было взять взаймы более чем на 10 лет, то сейчас максимальный срок кредитования составляет 27 лет (программа АИЖК), а ряд банков планирует увеличить его до 30 лет. В результате кредиты становятся более доступными: снижаются размер ежемесячного платежа и как следствие требования к доходу заемщика. Однако сохранение столь впечатляющей динамики на годы - большой вопрос. Для его решения нужно будет справиться с целым рядом остро обозначившихся проблем ипотечного рынка.

Главная проблема здесь - это низкий уровень развития российских банков, что, кстати, признают и сами банкиры. Многолетние ипотечные кредиты остаются для банков весьма рискованными, а высокий риск всегда означает высокий процент. Правда, банки планируют добиться сокращения ставок за счет выпуска ипотечных облигаций под государственные гарантии. В преддверии позитивных перемен на рынке ипотечного кредитования произошли приятные изменения, которые носят скорее демонстративный характер: некоторые банки снизили ставки по кредитам до 9-10% в валюте, уменьшили первоначальный взнос до 10-15% от стоимости жилья и стали активнее работать с новостройками. Таким образом, ипотечные кредиты стали выгоднее и привлекательнее.

Уже сегодня банки, чтобы привлечь клиента, увеличивают сроки погашения кредита до 20 лет, отказываются от штрафных санкций за досрочную выплату, не требуют официального подтверждения всей суммы дохода заемщика и поручителей. Правда, у подобной лояльности есть и оборотная сторона. В обмен на то, что банк не будет интересоваться происхождением средств, он может выдать кредит под более высокий процент. Или повысит первоначальный взнос чуть ли не до половины стоимости квартиры. А вот за слишком низкой процентной ставкой часто скрывается высокая комиссия за открытие и ведение ссудного счета.

Сегодня на рынке наблюдается некоторый перекос системы ипотечного кредитования в пользу крупнейших участников рынка: хотя номинально на рынке присутствуют более 200 банков, 50% выданных кредитов приходится на Сбербанк, а доля пяти ведущих операторов, по данным Ассоциации российских банков, превышает 70%. Такое положение объясняется тем, что для выдачи дешевых долгосрочных кредитов нужны длинные ресурсы, которых у негосударственных российских банков нет и пока быть не может. Предельный срок по привлекаемым средствам составляет 3-5 лет, поэтому и ставки по ипотечным кредитам столь высоки (15-19% годовых в рублях и 10-15% в валюте). Для их снижения требуется качественный скачок - например, снятие ограничений на доступ банков к пенсионным и бюджетным средствам, средствам социальных фондов, создание системы вкладов без права досрочного изъятия. Возможно, некоторому удешевлению ипотечных кредитов будет способствовать и появление на российском рынке крупных западных игроков.

Неподготовленность банковской системы - не единственная проблема российской ипотеки. В России очень низка платежеспособность населения, средний доход россиянина в конце 2004 года не превышал 5500 рублей, в то время как средний размер платежа, по данным АИЖК, составлял 5800 рублей.

2.3 Страхование ипотечного кредита в РФ

Страхование ипотечных кредитов сегодня составляет ничтожную долю страхового рынка. Но именно в этом сегменте в ближайшие годы прогнозируется по меньшей мере десятикратный рост. Ожидая «скачка», эксперты спорят о том, должны ли страховщики жизни заниматься страхованием ипотеки, и можно ли превратить этот вид страхования в обязательный.

В 2004 году коммерческие банки России выдали ипотечных кредитов на общую сумму 35 млрд руб. Поскольку страховые взносы при страховании ипотечных кредитов составляют обычно от 0,7% до 1,2% от величины ссуды, то можно предположить, что доходы, полученные страховыми компаниями благодаря развитию ипотеки, составляют не более 300 - 350 млн руб. ($12 млн). Эта сумма, в свою очередь, составляет не более 0,5% от суммарной страховой премии, собранной страховыми компаниями в прошлом году. Иными словами, ипотека еще не стала чем-то значимым для страхового бизнеса. Более того - ни в статистике, ни в организационной структуре страховых компаний ипотечное страхование пока еще, как правило, не выделяют в отдельное направление бизнеса.[[32]](#footnote-32)

Однако эта сфера интересна не настоящим, а будущим. Доходы страховых компаний растут пропорционально объемам ипотечного кредитования, а последнее обещает развиваться бурными темпами. В 2005 году, по данным ЦБ, объемы выданных ипотечных кредитов выросли в три раза - с 17,8 млрд руб. до 52,8 млрд руб. ($1,8 млрд).

Классическим методом взаимодействия страховщиков и банков является страхование самого кредита, то есть страхование банка от риска невозврата ссуды. Однако в России страхование финансовых рисков пока непопулярно. Точной статистики нет, но, по некоторым просочившимся в печать данным, страхование финансовых рисков (которое сегодня развивается в основном на почве потребительского кредитования) убыточно для страхового бизнеса. `Страхование самого кредита пока не применяется на практике ввиду отсутствия статистики невозвратов кредитов и того факта, что банк в случае страхования финансового риска невозврата кредита должен сам являться страхователем, а расходы возмещать за счет заемщика. Однако и страховщики неохотно возьмутся за страхование финансового риска, поскольку степень риска слишком высока, а инструмента для суброгации в этом случае нет.[[33]](#footnote-33)

Страховые компании просто организационно не готовы к страхованию кредитов. `Принимая решение на кредитном комитете, банк опирается на системы скоринга (оценки рисков), которые позволяют произвести быструю и объективную оценку уровня рисков выдаваемых кредитов и принятие таких решений по ссудам, которые минимизируют кредитные риски портфеля. При этом в проценты за пользование кредитом банк, естественно, закладывает и ожидание по кредитному риску, цена которого в идеальных условиях должна быть одинаковой и для банка, и для страховой компании. Однако содержание и постоянная модернизация скоринг-моделей затратны, и в большинстве страховых компаний скоринг либо совершенно отсутствует, либо находится на зачаточном уровне. В условиях бурного роста объемов кредитования физических лиц и высокой конкуренции среди игроков финансового рынка это практически всегда приводит к недооценке кредитного риска, недобору страховых премий и высокой убыточности проекта для страховой компании.[[34]](#footnote-34)

`Конечно, логичнее всего страховать непосредственно кредит. Но страховой компании это причиняет массу неудобств. Оформление такой сделки довольно трудоемко, к тому же при страховании кредита компании придется проверять платежеспособность страхователя, то есть дублировать работу банка`.

К этому надо добавить, что в России пока отсутствуют экономические предпосылки для активного привлечения страховщиков на рынок ипотечного кредитования. Если суммарный собственный капитал банков составляет около $30 млрд, то капитал страховых компаний - всего $4,5 млрд. В этих условиях страховые компании просто не могут принять на себя риски банковской системы.[[35]](#footnote-35)

Возможно, именно поэтому государство не надеется на частный бизнес, и, с 2007 года планируется создать государственную страховую компанию, специализирующуюся на страховании ипотечных кредитов. Деятельность данной компании будет связана прежде всего со страхованием кредитов, выдаваемых в рамках государственных программ - в частности, программы предоставления жилья молодым семьям. По имеющимся данным, в уставный страховой капитал компании будет внесен 1 млрд. руб. из средств федерального бюджета.[[36]](#footnote-36)

Что касается частного бизнеса, то пока страховые компании предпочитают так называемое `комплексное страхование` ипотеки, которое включает в себя три составляющих: страхование объекта недвижимости от порчи и ущерба, страхование жизни заемщика и так называемое `титульное страхование`, то есть страхование от риска возникновения юридических проблем с правом собственности на приобретаемую недвижимость.

Именно в этой `тройственной` формуле страхования ипотеки заключена серьезная коллизия. Дело в том, что хотя обычно ипотечное страхование считают разновидностью имущественного страхования, но, как мы уже сказали, одна из составных частей этого стандартного страхового продукта - страхование жизни. Между тем с 1 июля 2007 года вступает в силу новая редакция закона `О страховании`, в соответствии с которым одна компания не сможет одновременно заниматься имущественным страхованием и страхованием жизни. В страховом сообществе идут споры о том, сохраняет ли данная редакция закона возможность осуществлять комплексное страхование ипотеки. Так, например, группа страховщиков во главе с президентом Национальной страховой гильдии (НСГ) Ириной Алехиной утверждает, что новая редакция закона позволяет продолжить существующую практику. Все дело в том, что Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) поручило НСГ сформировать рабочую группу для написания новых типовых правил для страховщиков, участвующих в системе страхования ипотеки по стандартам агентства. Предложенный рабочей группой проект правил предусматривал, что, несмотря на требования законодательства, 20% от суммы страховки, относящиеся к страхованию жизни, должны покрывать компании, специализирующиеся на страховании имущества. Обосновывается это тем, что законодательство разрешает им краткосрочные формы страхования жизни, а именно страхование от несчастного случая. В ответ на это группа страховщиков, контролируемых иностранным капиталом, разослала по инстанциям документ, требующий ни в коем случае не разрешать соединение страхования жизни и нежизни на поле страхования ипотеки.[[37]](#footnote-37)

Банковское сообщество в целом стоит на позиции `совмещения` двух видов страхования, поскольку буквально выполнить закон - значит усложнить условия выдачи ипотечного кредита. Вместо одного страхового договора придется оформлять два - да еще на две разные компании. Окончательное решение должна вынести служба страхового надзора, но она своего последнего слова пока не сказала.

Следует также отметить, что Правительство РФ намерено отменить положение закона, предусматривающее обязательное страхование жизни и здоровья претендента на получение ипотечного кредита. Обязательность страхования является чрезмерной, поскольку по договору займа кредитор в виде залога недвижимого имущества уже имеет достаточное обеспечение своих возможных имущественных притязаний. Возложение на заемщика дополнительной обязанности по страхованию своей жизни и здоровья необоснованно повышает расходы на получение ипотечного кредита, тем самым снижая его доступность для граждан.[[38]](#footnote-38)

3. Анализ ипотечного кредитования на примере Сибирского банка Сбербанка РФ

3.1 Программы ипотечного кредитования Сибирского банка Сбербанка РФ

Предоставление кредитов физическим лицам является одним из приоритетных направлений деятельности Сибирского банка Сбербанка России в области кредитования.

Сибирский банк Сбербанка России предлагает сегодня две жилищные кредитные программы.

1. «Жилищные кредиты», включающие в себя три вида кредитов: «Кредит на недвижимость», «Ипотечный кредит», «Ипотечный+»;

2. «Молодая семья».

С 10.02.2006 Сбербанком России жилищное кредитование осуществляется на срок до 20 лет. При определении возможной суммы кредита теперь могут приниматься в расчет любые официально подтвержденные доходы заемщика и его супруги (-а), раньше — не более одного из видов дополнительного дохода.

По «Кредиту на недвижимость» предполагается предоставление денежных средств на приобретение, строительство, реконструкцию, ремонт объектов недвижимости под различные виды обеспечения — такие, как поручительство платежеспособных физических лиц; поручительство предприятия-работодателя; залог имущества, принадлежащего на праве собственности заемщику или третьим лицам (родственникам, знакомым и др.). По данному виду кредитования залог приобретаемого за счет кредитных ресурсов объекта недвижимости не предусматривается.

После получения кредита на приобретение недвижимости заемщику необходимо предоставить отчет о целевом использовании заемных средств (предоставить документы, подтверждающие право собственности на приобретенный объект недвижимости) в течение шести месяцев с даты получения кредита. Если кредит предоставлен на строительство объекта недвижимости (индивидуальное строительство; участие в долевом строительстве по договорам инвестирования строительства и т. п., в том числе в случае реконструкции старого жилого фонда), то срок предоставления отчета может быть увеличен до трех лет.

Другой вид жилищных кредитов — «Ипотечный кредит» — предоставляется на приобретение и строительство объектов недвижимости. В данном случае в залог обязательно принимается кредитуемый объект недвижимости (либо совокупное обеспечение, в состав которого входит залог кредитуемого объекта недвижимости), в качестве дополнительного обеспечения принимается поручительство супруги (или супруга) заемщика и поручительства членов семьи заемщика (родителей, совершеннолетних детей), которых предполагается зарегистрировать по месту постоянного проживания в приобретаемом объекте недвижимости.

По кредиту «Ипотечный+» денежные средства предоставляются также на приобретение и строительство объекта недвижимости, строящегося или уже построенного застройщиком-юридическим лицом, с использованием в строительстве кредитных ресурсов, полученных у Сбербанка России. В качестве залога по данному виду кредита принимается такое же обеспечение, как и по «Ипотечному кредиту», а на период строительства оформляется залог имущественных прав на строящийся объект недвижимости.

Сумма кредита зачисляется на счет заемщика, открытый в банке с последующим перечислением кредитных средств по распоряжению заемщика на расчетный счет застройщика.

По «Жилищным кредитам» банк может предоставить кредит до 90% стоимости объекта недвижимости, то есть заемщику достаточно иметь всего 10% собственных средств.

По кредитам «Ипотечный» и «Ипотечный+» устанавливается дифференцированная процентная ставка, уменьшающаяся после оформления ипотеки в пользу банка. Это означает, что изначально кредит предоставляется под одну ставку (16% годовых по «Ипотечному кредиту» и 15% годовых по кредиту «Ипотечный+»), а после надлежащей регистрации ипотеки кредитуемого объекта недвижимости процентная ставка, по заявлению заемщика, снижается на один процентный пункт и составляет 15% годовых по «Ипотечному кредиту» и 14% годовых по кредиту «Ипотечный+».

По заявлению заемщика по «Жилищным кредитам» банк вправе предоставить отсрочку в погашении кредита (с увеличением срока кредитования) на период строительства, реконструкции объекта недвижимости, но не более чем на два года с даты заключения кредитного договора.

Одним из способов решения жилищного вопроса молодых семей вопроса являются кредиты на приобретение, строительство недвижимости «Молодая семья», предоставляемые семьям, в которых хотя бы один из супругов не достиг 30-летнего возраста, либо неполным семьям (семья с одним родителем и ребенком/детьми), в которых мать или отец не достигли 30-летнего возраста.

Отличительной особенностью кредита «Молодая семья» является возможность использования при определении размера кредита доходов как супругов-членов молодой семьи, так и их родителей. То есть фактически число созаемщиков может достигать шести человек, что позволяет получать кредиты в большем объеме, чем при стандартных условиях. Поэтому кредит по программе «Молодая семья» могут получить и студенты, живущие на стипендию, при условии, что их родители будут оказывать им материальную поддержку при осуществлении расчетов по кредиту. Кредит предоставляется на условиях, аналогичных «Кредиту на недвижимость».

Кредиты предоставляются в рублях и иностранной валюте на срок до 20 лет. При этом по желанию заемщика/созаемщиков может быть предоставлена отсрочка:

- в погашении основного долга на период строительства объекта недвижимости, но не более чем на два года. При этом срок кредитования может быть увеличен на срок предоставленной отсрочки;

- в погашении основного долга при рождении ребенка (детей) в период действия кредитного договора — не более чем до достижения ребенком (детьми) возраста трех лет. Срок действия кредитного договора может быть увеличен на срок предоставленной отсрочки.

Общее время отсрочки по уплате основного долга может составить до пяти лет (таким образом, реальный срок кредитования может составить 25 лет).

Необходимый объем собственных средств по данному виду кредита составляет для молодой семьи с ребенком (детьми) всего 5% от стоимости приобретаемого жилья, при отсутствии детей — 10% стоимости.

Данное направление кредитования очень перспективно. Учитывая спрос на жилье, рост заработной платы населения, а также изменения, которые с февраля внесены в условия жилищного кредитования населения Сбербанком России, позволяющие существенно увеличить суммы предоставляемых кредитов, планируется в 2006 году увеличить вложения в жилищное кредитование в три раза. Для этого, помимо стандартного кредитования населения на жилищные цели, планируется развивать индивидуальные программы жилищного кредитования с заинтересованными организациями на взаимовыгодных условиях.

Для удобства клиентов Сибирский банк Сбербанка России открывает ипотечные центры, в которых можно получить полный комплекс услуг — от подбора квартиры, консультаций страховых фирм, услуг оценщиков, нотариусов до получения кредита. Уже открыты три ипотечных центра в Томске (на базе Томского отделения N 8616), Кемерове (на базе Кемеровского отделения N 8615), Новосибирске (на базе Дзержинского отделения N 6695). В ближайшей перспективе открытие ипотечных центров в Новокузнецке (на базе Новокузнецкого отделения N 2363), Новосибирске (на базе Центрального отделения N 139).

Популярность жилищных программ Сбербанка России у населения объясняется следующими факторами.

Во-первых, условия кредитования являются прозрачными. Дополнительные платы, которые взимаются Сибирским банком Сбербанка России, просты и понятны для заемщика. Это единовременный тариф за ведение ссудного счета, уплачиваемый при получении кредита (его размер на сегодняшний день составляет 2% от суммы кредита, но не может превышать 15 тыс. руб.), и плата за рассмотрение кредитной заявки (300 руб.), которая также уплачивается заемщиком единожды при получении кредита. В дальнейшем заемщики оплачивают только проценты по кредиту.

В случае необходимости страхования залога страхование может осуществляться всеми страховыми компаниями, отобранными по итогам тендера, проведенного Сбербанком России на участие в страховании залогового имущества, согласно действующим в этих компаниях тарифам.

Во-вторых, Банк не ограничивает своих клиентов в праве досрочного погашения кредита. Если у заемщика появилась возможность расплатиться с нами раньше установленного срока - банк идет ему навстречу, не взимая при этом с него никаких плат. В Сбербанке России проценты по кредиту физических лиц начисляются на фактический остаток задолженности по кредиту, и чем быстрее заемщик выплатит кредит, тем меньше сумма процентов, которые ему придется заплатить.

В-третьих, сегодня многие банки фактически предоставляют кредит на приобретение недвижимости только после того, как право собственности на приобретаемую квартиру перейдет к заемщику. В Сбербанке заемщик сначала получает кредит (по своему выбору — наличными деньгами или перечислением на счет банковской карты или вклада, открытого в Сбербанке России), а затем в сроки, определенные кредитным договором (в зависимости от вида кредита — от шести месяцев до трех лет с даты получения кредита), предоставляет отчет о целевом использовании кредита.

И последнее, получить жилищный кредит в Сбербанке РФ может любой гражданин Российской Федерации в возрасте от 18 до 75 лет при условии получения стабильных доходов. При этом «Жилищные кредиты» («Кредит на недвижимость», «Ипотечный», «Ипотечный+») и кредит «Молодая семья» могут быть предоставлены в филиале Сбербанка России как по месту регистрации заемщиков, так и по месту нахождения предприятия (клиента банка), являющегося работодателем заемщика (по ходатайству этого предприятия и при условии предоставления поручительства в обеспечение исполнения обязательств заемщика по кредитному договору), а также по месту приобретения или строительства жилья.

Условия предоставления Сибирским банком Сбербанка России жилищных кредитов физическим лицам представлены в табл. 7.

Таблица 7 - Условия предоставления Сибирским банком Сбербанка России жилищных кредитов физическим лицам

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Кредитный продукт | Срок кредитования | Ставка, % годовых |
| «Кредит на недвижимость» | до 20 лет | в рублях — 16, в долларах США — 11; в евро — 11 |
| «Ипотечный кредит» | до 20 лет | в рублях — 16/15, в долларах США — 11/10,8, в евро — 11/10,8 |
| Кредит «Ипотечный+» | до 20 лет | в рублях — 15/14, в долларах США — 10,8/10,6, в евро — 10,8/10,6 |
| Кредит «Молодая семья» | до 20 лет | в рублях — 16, в долларах США — 11, в евро — 11 |

\* Дополнительные платы, которые взимаются Сибирским банком Сбербанка России по состоянию на 01.03.2006

\* Единовременный тариф за ведение ссудного счета, уплачиваемый при получении кредита (его размер на сегодняшний день составляет 2% от суммы кредита, но не может превышать 15 тыс. руб.)

\* Плата за рассмотрение кредитной заявки (300 руб.), которая также уплачивается заемщиком единожды при получении кредита

\* В дальнейшем заемщики оплачивают только проценты по кредиту (от остатка ссудной задолженности). Погашение кредита возможно досрочно в любых объемах (плата за досрочное погашение не взимается)

\* Тарифы страхования залога устанавливаются страховыми компаниями, отобранными по итогам тендера, проведенного Сбербанком России на участие в страховании залогового имущества

Одним из существенных недостатков ипотечного кредитования Сибирского банка Сбербанка РФ являются высокие процентные ставки.

Это можно рассмотреть на условном примере.

К примеру, в Сибирском Банке Сбербанка РФ берется ипотечный кредит для покупки однокомнатной квартиры на вторичном рынке стоимостью 43500 долларов США по ставке кредитования 11 % “годовых”. Допустим, что в Сбербанке ипотека оформлена на 15 лет. Простой расчету платежей долгосрочного кредита физических лиц представлен в табл. 8.

Таблица 8 – Расчет платежей долгосрочного кредита физических лиц

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Годы кредитования | Годовая сумма кредита к погашению | Сумма процентов к уплате за год |
| 1 | 2900,04 | 4638,78 |
| 2 | 2900,04 | 4319,79 |
| 3 | 2900,04 | 4000,78 |
| 4 | 2900,04 | 3681,78 |
| 5 | 2900,04 | 3362,77 |
| 6 | 2900,04 | 3043,76 |
| 7 | 2900,04 | 2724,77 |
| 8 | 2900,04 | 2405,76 |
| 9 | 2900,04 | 2086,75 |
| 10 | 2900,04 | 1767,75 |
| 11 | 2900,04 | 1448,75 |
| 12 | 2900,04 | 1129,74 |
| 13 | 2900,04 | 810,73 |
| 14 | 2900,04 | 491,73 |
| 15 | 2899,98 | 172,74 |
| Итого за 15 лет. | 43500,00 | 36086,38 |

Сумма процентов, которая будет уплачена за ипотечный кредит в течение 15 лет, составит 36086,38 долларов США. Это - 83 % от стоимости приобретенной квартиры. Ежемесячная сумма платежа в счет погашения ипотечного кредита составит 241,67 доллар США (2900,04/12месяцев), а ежемесячная оплата процентов будет из месяца в месяц снижаться. При расчете по данной методике, наибольшая сумма платежей приходится на первый год. Сумма средств, необходимых для возврата Сбербанку ипотечного кредита и погашения процентов в первый год по расчету составляет 7538,82 доллара США (2900,04+4638,7). В рублевом эквиваленте эта сумма составляет 207317,55 руб. (по курсу $ - 27,5), то есть в месяц необходимо выплачивать в среднем по 17276,46 руб. (207317,55/12).

Кроме того в примере не рассчитаны сопутствующие оформлению ипотечного кредита услуги Сбербанка, услуги независимого оценщика рыночной стоимости недвижимости и требуемых Сбербанком страховок залога и жизни ссудополучателя.

В итоге, ипотечный кредит обойдется заемщику в 13-15% “годовых”. Если учитывать, что среднемесячные доходы средней семьи составляют 18-25 тыс. руб. Следовательно, ипотечный кредит лучше брать в рублях, хотя процентная ставка по рублевому кредиту по ипотеке значительно выше, но ведь инфляция со временем частично снизит расходы заемщика. А вот куда пойдет курс доллара за 15 лет, трудно предсказать.

И все-таки, ипотечный кредит Сбербанка России, – это дорогое удовольствие. Ипотечный кредит по таким ставкам больше подойдет тем, кто имеет одно- или двухкомнатную квартиру, а хочет купить двух или трехкомнатную. Для большинства населения страны, сегодня ипотечный кредит, взятый в Сбербанке России без субсидий государства по процентам, реален только на покупку “одной комнаты”.

Таким образом, можно сделать следующие выводы.

Сибирский Банк Сбербанка РФ предлагает несколько ипотечных программ. Максимальная сумма кредита составляет до 90 % от стоимости жилья. Объектом кредитования является как вторичное, так и первичное и строящееся жилье. Для молодых семей предоставляются специальные условия, например, учитываются доходы родителей. Однако следует отметить, что требования Сбербанка по обеспечению кредита слишком высоки и подходят только населению с доходами не ниже средних или имеющих возможность поручительства физических или юридических лиц, а для населения с низкими доходами и без поручительства, программы, предлагаемые Сбербанком РФ, не подходят.

3.2 Анализ кредитного портфеля Сибирского Банка Сбербанка РФ

Объем кредитного портфеля Сибирского банка Сбербанка РФ по состоянию на 01.01.04 составлял 30,6 млрд. руб., на 01.01.05 – 45,2 млрд. руб., на 01.01.06 – 74,5 млрд. руб. За 2003 год объем кредитного портфеля Сибирского банка Сбербанка РФ увеличился на 47,7%, за 2004 год – на 64,8 % (табл. 9 и рис. 4).

Таблица 9 – Динамика кредитного портфеля Сибирского Банка Сбербанка РФ

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2003 г | 2004 г | Темп роста 2004/2003 | 2005 г | Темп роста 2005/2004 |
| Объем кредитного портфеля, млрд. руб. | 30,6 | 45,2 | 147,7 | 74,5 | 164,8 |
| Остаток срочной ссудной задолженности физических лиц, млрд. руб. | 7,1 | 14,6 | 205,63 | 27,1 | 185,61 |

Остаток срочной ссудной задолженности физических лиц Сибирского банка Сбербанка РФ по состоянию на 01.01.04 составлял 7,1 млрд. руб., на 01.01.05 – 14,6 млрд. руб., на 01.01.06 – 27,1 млрд. руб. (рис. 5).



Рисунок 4 Динамика кредитного портфеля Сибирского Банка Сбербанка РФ



Рисунок 5 - Остаток срочной ссудной задолженности физических лиц Сибирского банка Сбербанка РФ

Остаток ссудной задолженности по кредитам, выданным жителям Новосибирской, Кемеровской и Томской областей, превысил 27 млрд. руб. Кредитный портфель по кредитам физическим лицам вырос за 2005 год почти на 12,5 млрд. руб. Доля Сибирского банка на рынке кредитования населения по трем регионам на 01.10.2005 составила 57,74%, превысив данный показатель на 01.01.2005 в целом по обслуживаемому региону на 3,45 процентных пункта.[[39]](#footnote-39) В 2005 году Сибирский банк значительно увеличил количество точек кредитования населения — с 92 (01.01.2005) до 146 (01.01.2006). За 2006 год планируется довести количество точек предоставления кредитов до 186 (рис. 6).



Рисунок 6 - Количество точек кредитования физических лиц Сибирского Банка Сбербанка РФ

Анализируя кредитный портфель банка можно также отметить, что в 2004 году удельный вес просроченных ссуд составлял 1,45 %, в 2005 году – 1,65 % (табл. 10).

Таблица 10 – Удельный вес просроченных ссуд в структуре кредитного портфеля Сибирского банка Сбербанка РФ

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2003 | | 2004 | | 2005 | |
| Сумма, млрд. руб. | Уд. вес, % | Сумма, млрд. руб. | Уд. вес, % | Сумма, млрд. руб. | Уд. вес, % |
| Текущие кредиты | 30,2 | 98,68 | 44,54 | 98,55 | 98,77 | 98,35 |
| Просроченные ссуды | 0,40 | 1,32 | 0,65 | 1,45 | 1,23 | 1,65 |
| Итого кредитов клиентам | 30,6 | 100 | 45,2 | 100 | 74,5 | 100 |

Сибирский банк Сбербанка России предлагает 16 видов кредитных продуктов целевой и нецелевой группы. Два наиболее популярных кредитных продукта — кредиты на цели личного потребления и жилищные кредиты. Их доля в суммарном кредитном портфеле физических лиц по состоянию на 01.01.2006 составила 95,5%.

По сравнению с 2003 годом в 2004 году объемы вложений в жилищное кредитование увеличились более чем в 6 раз, превысив 2,3 млрд. руб., а в 2005 году – составляли 4,9 млрд. руб. (рис. 7).



Рисунок 7 - Объемы вложений в жилищное кредитование

В 2005 году наравне с достаточно известным потребителю «Кредитом на недвижимость» высоким спросом пользовался новый кредитный продукт Сбербанка России «Молодая семья», посредством которого более 2200 молодых семей решили свой жилищный вопрос. По состоянию на 01.01.2005 Сибирском Банком заключено 5 договоров о сотрудничестве с компаниями, ведущими жилищное строительство на территории г. Новосибирска, и с одним застройщиком в г. Новокузнецке (Кемеровская область). Результатом сотрудничества стало предоставление ипотечных кредитов на сумму более 55 млн. руб.

В 2005 году объемы выданных ипотечных кредитов Сибирским Банком Сбербанка РФ превысили 3,9 по сравнению с 2,1 млрд. руб. в 2004 году и 1,4 млрд. .руб. в 2003 году. (рис. 8).



Рисунок 8 – Объемы выданных ипотечных кредитов Сибирским Банком Сбербанка РФ

Развитию жилищного кредитования на территории Новосибирской области способствует программа, реализуемая Сибирским Банком совместно с администрацией Новосибирской области. По состоянию на 01.01.2005 в рамках Соглашения от 20.04.2004 жителям Новосибирской области предоставлено 1950 кредитов на приобретение и строительства недвижимости на сумму 351 млн. руб.

В целях объединения усилий, направленных на развитие рынка жилья и жилищного кредитования, подписано Соглашение о сотрудничестве с Новосибирской ассоциацией риэлтеров, членами которой являются 50 риэлтерских компаний. Доля ипотечных кредитов в структуре кредитного портфеля Сибирского Банка Сбербанка РФ увеличилась с 0,3 % в 2003 году до 15 % в 2005 году.Структура кредитного портфеля продуктов для физических лиц по состоянию на 01.01.04 представлена на рис. 4.

Как видно из рис.4., наибольшую долю в структуре кредитных продуктов для физических лиц занимает кредит «На неотложные нужды» - 77,6 %, кредит на недвижимость занимает 12,8 %, кредит «Молодая семья» - 3,5 %, корпоративный кредит – 3,4 %, автокредит и единовременный кредиты – 0,6 %, остальные кредиты – по 0,3 %.

В 2005 году, как видно из рис.5 доля жилищных кредитов, предоставляемых Сибирским банком Сбербанка РФ значительно увеличилась.

Наибольший вес в структуре жилищных кредитов Сибирского Банка Сбербанка РФ занимают Ипотечные кредиты.

Таким образом, проведя анализ ипотечного кредитования в Сибирском Банке Сбербанка РФ, можно отметить, что данный вид кредитования динамично развивается, за последние три года увеличение объема выданных ипотечных кредитов Сибирским Банком Сбербанка РФ наблюдается с 1,4 до 3,9 млрд. руб., т.е. наблюдается увеличение в 2,8 раз. Это говорит о том, что данный вид кредитования востребован населением и банк постоянно совершенствует условия кредитования для увеличения доступности жилищного кредитования.

Безусловно, процентные ставки данного вида кредитования на современном этапе еще высоки, ипотечное кредитование доступно лишь людям с доходами не ниже среднего уровня, кроме того, в настоящее время много недоработок в данной области кредитования, как в банковских технология кредитования, так и с законодательной точки зрения. Однако стоит отметить, что данный вид кредитования постоянно развивается, условия его улучшаются и это значит, что с каждым годом благодаря ипотечному кредитованию решить свои жилищные проблемы сможет все большее количество граждан.

Заключение

В последние годы рынок банковского (классического) ипотечного кредитования развивается ускоренными темпами. Количество банков - участников рынка постоянно растет, ставки по кредитам снижаются до уровня 10-11% в валюте и до 15-17% в рублях, размер авансовых взносов снизился уже до уровня 15%, на рынке определяется группа системных игроков: Сбербанк, ВТБ, ДельтаКредит, НИКом, Райффайзен, Городской Ипотечный Банк, КБ «МИА». Повышенную активность проявляет федеральный ипотечный агент – АИЖК. В законодательстве планируются ряд либеральных поправок, которые облегчат процедуру выдачи ипотечного кредита и сделают ипотеку более доступной. Однако главная причина недоступности ипотеки скрыта в другом – в высоких ценах на жилье, что обусловлено резким несоответствием резервов жилищного фонда дополнительным потребностям населения. Поэтому главное решение в доступности ипотеки лежит в сфере строительства.

Рынок растет в два раза, но объемов финансирования недостаточно. Однако, по данным, содержащимся в исследовании международного рейтингового агентства Standard & Poor`s, доля услуг ипотечного кредитования в российском ВВП крайне низкая и составляет менее 1% против 5% в странах Центральной Европы и 34% в странах Евросоюза. В настоящее время ипотечными кредитами, по оценкам экспертов, воспользовалось не более 2% населения. Правительство планирует увеличить эту долю до 5% ВВП к 2010 году.

Региональные программы ипотечного кредитования являются нерыночными и полностью зависят от дотаций из бюджета. В последнее время заметно увеличение числа региональных банков, занимающихся ипотечным кредитованием, хотя по-прежнему на этом рынке по понятным причинам лидирует Москва (63,3% от общего объема ипотечного кредитования). Всего в России в настоящее время действуют 34 региональные ипотечные программы.

Основными тенденциями на ипотечном рынке являются:

- Процентные ставки: тенденция к снижению

Базовой процентной ставкой на рынке можно считать 11% в валюте и 17% в рублях. В качестве базовых процентных ставок на рынке ипотеки можно принимать ставки в размере 11%-12% в валюте и 16-18% в рублях. Именно такие ставки указывают участники ипотечного рынка в своих основных кредитных продуктах. Эти ставки в два-три раза превышают общемировой уровень.

- Валюта кредита: ориентир – доллар США

Объем выданных кредитов в рублях растет, но главной валютой остается доллар. В последнее время участники рынка стали более активно выдавать кредиты в национальной валюте. Этому способствовало введение в наличный оборот Евро в 2002 году и сильное падение доллара по отношению к рублю и Евро в 2003.

- Срок кредита: тенденция к удлинению

Средним сроком кредита на рынке является 10 лет, максимальный срок – 27 лет. В России за последний год наметилась тенденция к удлинению ипотечных кредитов.

- Первоначальный взнос: тенденция к снижению

Средний размер авансового платежа – 15-30% от стоимости жилья в зависимости от конкретных характеристик заемщика и объекта кредитования. В России авансовый платеж постепенно снижается с 30-40% в 2002 году до 15-30% в 2005 году. Уровень авансового платежа отражает степень доверия банка к ситуации на рынке недвижимости, оценке стоимости объекта кредитования и прочих рисков заемщика. В настоящий момент банки определили для себя средний аванс на уровне от 15% до 30% в зависимости от конкретных характеристик заемщика и квартиры.

- Ограничения по размеру кредита: тенденции не определены

Минимальный размер ипотечного кредита находится в рамках 10-20 тыс. долл. США и зависит от размера транзакционных издержек банка. Ограничения по размеру кредита интересны лишь в нижней границе, поскольку минимальный кредит связан с объемом операционных расходов на выдачу ипотечного кредита. Минимальный кредит позволяет получить объем процентных платежей с клиента, покрывающий те транзакционные издержки, которые банк понес во время выдачи и обслуживания этого кредита.

- Досрочное погашение: проблема покрытия транзакционных издержек кредиторов

Сумма штрафных санкций в среднем составляет 3% от суммы досрочного погашения, срок моратория на досрочное погашение колеблется от 3 до 12 мес. Средний срок ипотечных платежей по кредитам составляет около 6-7 лет, при номинальном сроке кредита 10 лет.

- Обеспечение: основной вид – залог приобретаемого жилья

Основным видом обеспечения остается залог приобретаемого жилья. Все прочие виды являются дополнением к основному обеспечению и используются при необходимости. В обеспечение все банки принимают приобретаемое жилье и дополнительно просят поручительства нескольких лиц (от одного до четырех), с уровнем доходов, сопоставимых с доходами заемщика.

- Рынок: вторичный – менее рискованный

Ипотека работает во всех сегментах рынка жилой недвижимости, но предпочтение отдано вторичному рынку.

- Дополнительные расходы: 4-7,5% от стоимости объекта

Сумма дополнительных расходов будет снижаться по мере унификации процедур и принятия законодательных актов, регламентирующих нотариальное оформление сделок купли-продажи недвижимости.

- Оценка заемщика: справка по форме 2 НДФЛ

Лояльность банков к своим клиентам повышается. Банки стали более гибкими в вопросе оценки платежеспособности заемщика. В качестве подтверждения доходов можно представлять выписки с текущего счета в банке, гарантийные письма с места работы.

- Портрет заемщика: приоритет – молодым

Большую часть клиентов ипотечных банков – молодые специалисты в возрасте от 25 до 35 лет. Наиболее типичными получателями ипотечных кредитов являются граждане в возрасте от 25 до 35 лет с зарплатой от 24 до 100 тысяч рублей в месяц.

Основными проблемами ипотечного кредитования являются слабость ресурсной базы российских банков, неустойчивый уровень дохода основной массы населения и, особенно, недостаток жилья в России. Существующий спрос на жилье в несколько раз превышает предложение, поэтому цены на квартиры остаются высокими даже без учета дополнительного спроса, обеспечиваемого ипотекой. Кроме того, слабо развита инфраструктура ипотечного кредитования, что является причиной высокого уровня дополнительных расходов. Это значительно уменьшает долю населения, способного взять жилье в кредит.

Основными ориентирами Правительства РФ в результате принятия предлагаемых мер по развитию рынка жилья в России к 2010 г. должны стать: создание правовой основы рынка жилья; увеличение средней обеспеченности жильем с 19,7 кв.м. на человека до 21,7 кв.м. на человека; увеличение годового объема ввода жилья с 36 млн. кв. м. до 70-80 млн. кв. м.; увеличение доли населения, способного приобрести стандартную квартиру, в три раза – с 9,5% до 30,5%.

Однако, по мнению большинства экспертов, предлагаемый пакет законопроектов в первую очередь стимулирует именно платежеспособный спрос, а не строительство, что еще более увеличит дисбаланс между спросом и предложением. Поэтому, по крайней мере, в ближайшие годы жилье будет становиться все менее доступным для большей части населения.

Несмотря на существующие проблемы ипотечный бизнес сегодня представляется банкам чрезвычайно привлекательным. Это очень емкий и перспективный рынок, что подтверждает присутствие крупных западных банков (Райффайзен, Банк Сосьете Женераль). При сохранении существующих темпов экономического развития и динамики роста реальных доходов населения в ближайшие 3-5 лет клиентами ипотечных банков, по оценкам маркетинговой компании IRG, станут около 2 млн. российских семей.

В работе был рассмотрен механизм ипотечного кредитования на примере ОАО «Сибирский Банк» Сбербанка РФ.

Анализ кредитного портфеля банка показал, что ипотечные кредиты составляют всего 0,3% от всех выданных кредитов. Тем не менее следует отметить, что Сбербанк является лидером на рынке ипотечного кредитования РФ.

Целями жилищных кредитов является приобретение, строительство (в т.ч. реконструкция старого жилого фонда), реконструкция, ремонт (в т.ч. отделочные работы) Объектов недвижимости, расположенных на территории Российской Федерации.

Жилищные кредиты включают:

Кредит на недвижимость – кредит на приобретение, строительство, ремонт (отделку), реконструкцию Объекта недвижимости под различные виды обеспечения;

Ипотечный кредит – кредит на приобретение, строительство, ремонт (отделку), реконструкцию Объекта недвижимости под залог кредитуемого Объекта недвижимости;

Кредит «Ипотечный+» – кредит на приобретение, строительство Объекта недвижимости, строящегося (построенного) с участием кредитных средств Сбербанка России.

Объект кредитования - расположенные на территории Российской Федерации: квартира; жилой дом; часть квартиры или жилого дома, состоящая из одной или нескольких изолированных комнат; дача; садовый дом; гараж; другие строения потребительского назначения; незавершенные строительством вышеуказанные объекты; земельный участок.

Кредитный договор заключается с Заемщиком или Созаемщиками. Созаемщиками являются супруги, оформляющие Объект недвижимости в общую собственность.

Жилищный кредит может предоставляться на приобретение, строительство как одного, так и нескольких однородных (например: квартиры, гаражи и т.п.) или взаимосвязанных (например: дом с земельным участком) Объектов недвижимости, оформляемых в собственность Заемщика/Созаещиков.

Жилищные кредиты могут получить платежеспособные граждане Российской Федерации в возрасте от 18 лет, имеющие официально подтвержденный ежемесячный доход.

Анализ ипотечных программ, предлагаемых Сбербанком показал, что Сибирский Банк Сбербанка РФ предлагает несколько ипотечных программ. Максимальная сумма кредита составляет до 90 % от стоимости жилья. Объектом кредитования является как вторичное, так и первичное и строящееся жилье. Для молодых семей предоставляются специальные условия, например, учитываются доходы родителей. Однако следует отметить, что требования Сбербанка по обеспечению кредита слишком высоки и подходят только населению с доходами не ниже средних или имеющих возможность поручительства физических или юридических лиц, а для населения с низкими доходами и без поручительства, программы, предлагаемые Сбербанком РФ, не подходят.

Список использованных источников

* 1. Конституция РФ от 12.12.1993 // "Российская газета" от 25 декабря 1993 г. N 237
  2. Международная Конвенция о морских залогах и ипотеках 1993 года (Женева, 6 мая 1993 г.) // СПС «Гарант» по состоянию на 10.03.2005г.
  3. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30 ноября 1994 г. N 51-ФЗ Часть первая // Собрание законодательства Российской Федерации от 5 декабря 1994 г. N 32 ст. 3301
  4. Гражданский кодекс Российской Федерации от 26 января 1996 г. N 14-ФЗ Часть вторая // Собрание законодательства Российской Федерации от 29 января 1996 г. N 5 ст. 410
  5. Гражданский кодекс Российской Федерации от 26 ноября 2001 г. N 146-ФЗ Часть третья // Собрание законодательства Российской Федерации от 3 декабря 2001 г. N 49 ст. 4552
  6. Федеральный закон от 16 июля 1998 г. N 102-ФЗ "Об ипотеке (залоге недвижимости)" // "Российская газета" от 22 июля 1998 г.
  7. Федеральный закон от 21 июля 1997 г. N 122-ФЗ "О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним" // "Российская газета" от 30 июля 1997 г. N 145.
  8. Закон Российской Федерации от 29 мая 1992 г. "О залоге" "Российская газета" от 6 июня 1992 г., Ведомостях Съезда народных депутатов Российской Федерации и Верховного Совета Российской Федерации 11 июня 1992 г., N 23, ст. 1239
  9. Постановление Правительства РФ от 11 января 2000 г. N 28 "О мерах по развитию системы ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации" (с изм. и доп. от 12 апреля 2001 г., 8 мая 2002 г.) // Собрание законодательства Российской Федерации от 17 января 2000 г., N 3, ст. 278
  10. Головина О.Л. Ипотека в России. – М.: Юристъ, 2002. – 525с.
  11. Дубовик И.В. Ипотечное жилищное кредитование. – Иркутск: БГУЭП, 2003. – 227с.
  12. Жданов В.П., Тимофеев В.В. Ипотечное жилищное кредитование: региональный аспект. – Калининград: Янтарная сказка, 2001. – 117с.
  13. Колобов С.С. Жилищное ипотечное кредитование. – М.: Дашков и К, 2002. – 120с.
  14. Кострикин П.Н. Ипотечное кредитование в России. – М.: Макс Пресс, 2002. – 212с.
  15. Приступ Н.П. Ипотека как институт рынка. – Владивосток? Изд-во Дальневосточного ун-та, 2003. – 98с.
  16. Савруков А.Н. Ипотечное кридитование. – СПб.: Политехника, 2003. – 92с.
  17. Симионова Ю.Ф. Ипотека для всех. – Ростов – на – Дону: Феникс, 2004. – 160с.
  18. Астапов К.Л. Ипотечное кредитование в России и за рубежом (законодательство и практика) // Деньги и кредит. - 2004. - N 4. - С.42-48.
  19. Афанаскин Ю. Ипотека в разных измерениях / Афанаскин Ю., Веселов А. // Эксперт - Сибирь. - 2004. - N 5. - С.8-10.
  20. Волкова А. Кредитная история: (Ипотека: гибрид коммерции и альтруизма) // Известия. - 2003. - 22 нояб. - С.7.
  21. Гарипова З.Л. Развитие институтов регулирования на рынке жилищного кредитования // Деньги и кредит. - 2004. - N 6. - С.51-55.
  22. Железнова О. Ипотека - инструкция по применению // Финанс. - 2004. - N 4. - С.14-20.
  23. Зельднер А.Г. Жилищное строительство и ипотека в России / Зельднер А.Г., Южелевский В.К. // ЭКО. - 2004. - N 8. - С.38-43.
  24. Кобылкина И. В ипотеку берут не каждого // Труд-7. - 2005. - 10 февраля. - С.11.
  25. Кудинов В. Ипотека стала ближе к народу (Объем рынка ежегодно удваивается) // Ведомости. - 2003. - 24 нояб. - С.135.
  26. Кузин А. Три квартиры по цене одной // Финанс. - 2003. - N 25. - С.20-21.
  27. Логинов М.П. Ипотечное жилищное кредитование в России // ЭКО. - 2004. - N 9. - С.115-132.
  28. Логинов М.П. К вопросу о бюджетной модели ипотеки в России // Деньги и кредит. - 2003. - N 12. - С.67-69.
  29. Логинов М.П. Андеррайтинг ипотечных кредитов // ЭКО. - 2002. - N 12. - С.127-137.
  30. Логинов М. Ипотечное кредитование строительства жилья // Экономист. - 2002. - N 9. - С.67-73.
  31. Логинов М.П. Система ипотечного жилищного кредитования в России: проблемы и пути решения // Деньги и кредит. - 2002. - N 4. - С.22-30.
  32. Москалева Л. Особенности ипотечного кредитования в Сибири // Эпиграф. - 2002. - 14 июня. - С.10.
  33. Нугаев Р.А. Региональные схемы ипотечного кредитования и проблемы их дальнейшего развития / Нугаев Р.А., Кириченко Е.Г. // Деньги и кредит. - 2004. - N 10. - С.24-29.
  34. Опыт и проблемы развития ипотечного жилищного кредитования в регионах России: Сб. ст. / Под ред. Рогожиной Н.Н. - М.: Фонд "Ин-т экономики города", 2004. - 127с.
  35. Оселедец В.М. История развития ипотечного кредита в дореволюционной России // Сиб. финанс. школа. - 2004. - N 3. - С.105-108.
  36. Павлова И.В. Основные элементы системы ипотечного жилищного кредитования // Деньги и кредит. - 2003. - N 3. - С.57-66.
  37. Пономарев В.Н. Квадратные метры по закладным / Беседовал Махлин М. // Рос. бизнес-газ. - 2004. - 10 марта. - С.1, 5.
  38. Пономарев В. Ипотечное жилищное кредитование // Экономика России - ХХI век. - 2003. - N 11. - С.43-45.
  39. Пономарев В. Система ипотечного кредитования // Экономика России - ХХI век. - 2003. - N 13. - С.74-75.
  40. Разумова И.А. Ипотечное кредитование. – СПб.: Питер, 2005. – 207 с.
  41. Степанов В.Л. Государственный ипотечный кредит в дореволюционной России (конец ХIХ - начало ХХ вв.) // Деньги и кредит. - 2004. - N 2. - С.61-67.
  42. Шехова А. Много, дешево, надолго // Финанс. – 2006. – N 4. – С.76-79.
  43. Шехова А. Оборот ипотеки в природе // Финанс. - 2006. - N 7. - С.90-94.
  44. Эпштейн А. О соотношении коммерческой, государственной и муниципальной ипотеки на современном этапе // Муницип. власть. - 2004. - N 6. - С.88-89.
  45. Ипотека нам поможет? // Экономика и жизнь. - 2002. - Июль (N 29). - С.3.
  46. <http://capital.nsk.ru/index.php?res=20&id=16>
  47. Аналитический портал, посвященный ипотечному кредитованию и секьюритизации :http://www.rusipoteka.ru/person.htm
  48. Ассоциация региональных банков России: <http://www.asros.ru/?pid=19&cid=21&page=50&year=2005&months=октября>
  49. <http://www.finmarket.ru/z/nws/hnews.asp?id=366499&hot=406031>
  50. [www.sib.sbrf.ru](http://www.sib.sbrf.ru).

Приложение А

Характеристика законодательных актов по рынку доступного жилья

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Название документа | Характеристика законодательного акта | Дата вступления закона в силу |
| 1 | ФЗ от 29.12.2004 г. №194-ФЗ «О внесении изменений в часть первую Гражданского процессуального кодекса РФ | Значение закона для развития ипотечного кредитования в РФ  Согласно новой норме «взыскание по исполнительным документам не может быть обращено на жилое помещение, если для гражданина-должника и членов его семьи оно является единственным пригодным для проживания помещением, за исключением имущества, если оно является предметом ипотеки и на него в соответствии с законодательством об ипотеке может быть обращено взыскание  Изменения, предлагаемые данным законом позволят защитить интересы юридических лиц – залогодержателей, усовершенствовать механизм принудительного исполнения судебных решений, разрешить несоответствие между п.1 ст. 446 ГПК РФ и ФЗ «Об ипотеке», уменьшить возможность злоупотреблений со стороны недобросовестных заемщиков. | 01.01.2005 |
| 2 | ФЗ от 30.12.2004 г. №213-Ф3 «О внесении изменений в часть первую Гражданского кодекса РФ» | Согласно закону:  1. Ст. 130 ГК РФ дополнена указанием на новый вид недвижимого имущества -объект незавершенного строительства. Необходимость его включения в перечень недвижимых вещей объясняется особой значимостью этих объектов для гражданского оборота, необходимостью детализировать их правовой режим, особенно при ипотеке и регистрации прав на подобные объекты при кредитовании строительства.  2. В п. 2 ст. 292 ГК РФ введена норма о прекращении права пользования жилым помещением членами семьи прежнего собственника при переходе права собственности на жилой дом, квартиру к новому собственнику.  В силу этого основания новый собственник вправе требовать выселения членов семьи бывшего собственника, т.к. жилое помещение перейдет к приобретателю без обременении.  3. Норма об обязательном согласии органа опеки и попечительства на отчуждение жилого помещения, в котором проживают несовершеннолетние члены семьи собственника, будет действовать в тех случаях, если дети уже состоят на учете в органах опеки.  Предлагаемое изменение призвано упростить регламентацию процедуры совершения сделок с жилыми помещениями и устранить возможность административных  злоупотреблений. | 01.01.2005 г |
| 3 | ФЗ от 30.12.2004 г. №218-ФЗ «О кредитных историях» | Основная цель бюро кредитных историй состоит в накоплении информации о заемщиках по исполнению условий кредитных договоров. В законе определены понятия и состав кредитной истории, порядок ее формирования, хранения и использования.  В перспективе создание кредитных бюро обеспечит снижение затрат банка на оценку кредитоспособности заемщика, что позволит снизить процентную ставку по ипотечным кредитам и повысить их доступность для населения. | 01.06.2005г. |
| 4 | ФЗ от 20.08.2004 г. №109-Ф3 «О внесении изменений в статьи 146 и 149 части второй Налогового кодекса РФ» | Данный закон устанавливает, что все операции по реализации жилья застройщиками и операции на вторичном рынке не облагаются налогом на добавленную стоимость.  Это будет стимулировать строительные организации привлекать в качестве источника финансирования жилищного строительства средства кредитных организаций, что приведет к развитию системы кредитования данного сектора экономики. | 01.01.2005 г |
| 5 | ФЗ от 20.08.2004 г. №112-ФЗ «О внесении изменений в статьи 220 и 224 части | Закон вносит изменения в порядок и условия предоставления имущественного налогового вычета по налогу на доходы физических лиц, а также иные изменения направленные на формирование рынка доступного жилья.  Согласно внесенным изменениям имущественный налоговый вычет предоставляется не только при продаже жилых домов, квартир, дач, садовых домиков или земельных участков, но также долей в указанном имуществе. С пяти до трех лет снижен срок нахождения j в собственности жилых домов, квартир, дач, садовых домиков или земельных участков, при реализации которых вычет предоставляется в сумме, полученной при продаже указанного имущества.  При приобретении или строительстве жилого дома, квартиры (долей) имущественный налоговый вычет предоставляется в размере фактически произведенных расходов в сумме не превышающей 1 000 000 руб., а также в сумме, направленной на погашение процентов по целевым займам (кредитам) на новое строительство или приобретение жилья (в настоящее время — только по ипотечным кредитам). Определен перечень фактических расходов на новое строительство либо приобретение жилого дома, квартиры или доли (долей) в них. В частности, в расходы на приобретение квартиры могут включаться расходы на приобретение квартиры или прав на квартиру в строящемся доме, на приобретение отделочных материалов, на работы, связанные с отделкой квартиры.  Предусмотрена возможность предоставления имущественного налогового вычета при строительстве или приобретении жилья налогоплательщику до окончания налогового периода в случае его обращения к работодателю и при условии подтверждения налоговым органом права налогоплательщика на вычет.  Изменены размеры налоговых ставок по отдельных видам доходов. В отношении доходов в виде материальной выгоды, полученной от экономии на процентах за пользование налогоплательщиками целевыми займами (кредитами) на новое строительство либо приобретение жилого дома, квартиры или | доли (долей) в них. установлена | налоговая ставка 13 процентов. В отношении доходов в виде процентов по облигациям с ипотечным покрытием, эмитированным до 1 января 2007 г., а также по доходам учредителей доверительного управления ипотечным покрытием, полученным на основании приобретения ипотечных сертификатов участия, выданных управляющим ипотечным покрытием до I января 2007 г., применяется налоговая ставка в размере 9 процентов.  Данный закон направлен на стимулирование спроса на ипотечные кредиты со стороны населения. | 01.01.2005 г |
| 6 | ФЗ от 20.08.2004 г. №105ФЗ «О внесении изменений в статьи 250 и 251 части второй Налогового кодекса РФ» | Задача закона заключается в установлении особенностей налогообложения эмитентов облигаций с ипотечным покрытием. Закон уточняет, что внереализационным доходам налогоплательщика не относятся суммы списанной ипотечным агентом кредиторской задолженности в виде обязательств перед владельцами облигаций с ипотечным покрытием. При определении налоговой базы не учитываются доходы а виде имущества, включая денежные средства, и (или) имущественных прав, полученных ипотечным агентом в связи с его уставной деятельностью. Данный закон будет способствовать активизации деятельности ипотечных агентов и привлечению дополнительных финансовых ресурсов на ипотечный рынок. | 01.01.2005 г |
| 7 | ФЗ от 20.08.2004 № 107-ФЗ «О внесении изменения в статью 284 части второй Налогового кодекса РФ» | Закон устанавливает на переходный период формирования рынка ипотечных и муниципальных ценных бумаг (до 1 января 2007 г) ставку налога на прибыль инвесторов по данным ценным бумагам на уровне 9 %. Снижение ставки налогообложения дохода сделает ипотечные ценные бумаги более привлекательными и надежными для инвесторов и положительным образом повлияет на ставки процента по ипотечным кредитам, входящим в состав ипотечного покрытия. Такие меры позволят создать условия для привлечения дополнительных инвестиций в сферу ипотечного жилищного кредитования и развития коммунальной инфраструктуры, необходимой для увеличения объемов жилищного строительства. | 01.01.2005 г |
| 8 | ФЗ от 30.12.2004 г. №217-ФЗ «О внесении изменений в часть первую Гражданского кодекса РФ в Федеральный закон «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» | Закон направлен на признание добросовестных граждан и юридических лиц собственниками имущества, которое приобретено ими в силу возмездной сделки у лиц, не имевших права отчуждать данное имущество. Целью закона является совершенствование системы гарантий права собственности на недвижимое имущество, в т.ч. жилье. | 01.01.2005 г |
| 9 | ФЗ№216-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «Об ипотеке (залоге недвижимости)» | Закон предусматривает: 1. Исключение требования о нотариальном удостоверении договора об ипотеке, что снижает материальные и временные издержки заемщика. 2. Применение залога в силу закона в отношении земельного участка (права аренды на него) в случае приобретения или строительства жилого дома с использованием кредита банка, что позволяет снизить стоимость кредита | 01.01.2005 г |
| 10 | ФЗ от 30.12.2004 г № 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты РФ» | Необходимость подготовки закона вызавана тем, что большинство граждан вкладывает средства в строительство, но их права нередко нарушаются: средства на строительство одного дома направляются застройщиками на строительство других домов, нарушаются сроки строительства. Иногда, после окончания строительства вместо передачи квартир застройщики возвращают гражданам использованные средства, внесенные на ранних стадиях строительства, а квартиры реализуются по более высокой стоимости- Есть случаи передачи прав на одну квартиру одновременно нескольким гражданам.  Закон обеспечивает однозначное распространение действия Закона РФ «О защите прав потребителей» на отношения, возникающие меду  потребителями и застройщиками.  Закон вводит обязательное требование раскрытия информации о застройщике и о проекте жилищного строительства в проектной декларации. Проектная декларация должна публиковаться застройщиком в средствах массовой информации. Согласно Закона договор долевого участия в строительстве подлежит обязательной государственной регистрации. Закон предусматривает обязанность застройщика уплатить потребителю неустойку за нарушение сроков строительства. Законом закрепляется солидарная ответственность банка-кредитора и застройщика перед участниками долевого строительства. | 01.04.2005 г |
| 11 | ФЗ от 30.12,2004 г. №215ФЗ «О жилищных накопительных кооперативах» | Целью закона является:  1.Обеспечение правовой защищенности имущественных интересов граждан участвующих в жилищно-накопительных программах;  2. Совершенствование регулирования правоотношений в области привлечения накоплений граждан для решения их жилищных проблем;  3. Установление новой организационно-правовой формы предприятий, имеющих право осуществлять жилищно-накопительную деятельность, жилищно-накопительных кооперативов.  Закон устанавливает следующие требования к деятельности по привлечению и использованию накоплений членов жилищно- накопительных кооперативов:  1. Целевое использование привлеченных средства для организации;строительства жилых помещений, приобретения жилья на первичном и вторичном рынках для членов жилищно-накопительных кооперативов;  2. Ограничение способов размещения временно свободных средств;  3. Обязательность сбалансированности активов и пассивов исключающая трансформацию жилищно-накопительной деятельности в финансовую пирамиду. | 01.04.2005 г |

Приложение Б

Рейтинг ипотечных программ российских банков

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Банк | Сумма кредита | | Срок, лет | Ставки (вторичный рынок), % годовых | | | Ставки (первичный рынок), % годовых\* | | | Старт. взнос, % от ст-сти жилья | Досрочное погашение | | Поручители | Возраст, лет | Требования к гражданству и регистрации | Доп. требования | Подтверждение дохода |
| тыс. руб. | $ тыс. |  | руб. | $ | евро | руб. | $ | евро |  | морат., мес. | штраф, % от суммы погаш. |
| Внешторг банк | - | 10-500 | 10, 15, 20 | 15 | 10,5-11,5 | - | 17(15) | 12,5-13,5 (10,5-11,5) | - | 15 | 3 | нет | вторич.- нет, первич.- физлицо или залог имущ. | возврат — до 60 (ж) и 65 (м) | регистрация на территории РФ | нет | разл. варианты |
| Социальный городской банк | от 450 | до 300 | 10-20 | 15 | 11,5-13,5 или LIBOR + (9-10,5) | - | - | - | - | 20 | 12 | нет | не требуются | 18-50 | гражданство РФ | нет | разл. варианты |
| Международный московский банк | 500-10000 | 25-400 | руб.-до 15, $-до 20 | до 10 лет — 15-16, свыше — 17-18 | до 10 лет — 10,5-12, свыше — 12,5-14 | - | - | - | - | 20 | 12 | нет | не требуются | 21-55 (60) | гражданство РФ, рег. в Москве, МО, С-Петерб. или ЛО не менее 1 года | н/д | 2-НДФЛ или справка в своб. форме |
| Абсолют-банк | - | 10-1000 | 5-15 | - | 12-15 | - | - | 14-17 (12-15) | - | 20 | нет | 2 (в первые 12 мес.) | не требуются | от 21, возвр.- до пенс. | нет | нет | нет |
| Городской ипотечный банк | - | 10-400 | 10 | - | 10,5-12 | - | - | - | - | 20 | нет | 5 (первые 7 платеж. пероидов) | не требуются | н/д | регистрация на территории РФ | н/д | разл. варианты |
| «Союз» | - | 20-300 | 1-10 | - | 11,5 | - | - | 16 (11,5) | - | 20 | 3 | нет | не требуются | 25-55 | постоянная регистрация на территории РФ | стаж работы — от 2 лет, на посл. месте — от 4 мес. | 2-НДФЛ или справка в своб. форме |
| Европейский трастовый банк | - | 20-300 | 10 | - | 11,5-14 | - | - | 18 (12-14) | - | 20 | 6 | нет | не требуются | н/д | н/д | н/д | 2-НДФЛ или иные докум., подтв. доход |
| Инвестсбербанк | от $10 тыс. или эквивалент |  | до 5 | от 10, в зависимости от условий кредитования |  |  |  |  |  | 20 | 6 | нет | не требуются | н/д | н/д | н/д | любые докум. подтв. доходы |
| Программа АИЖК\*\* | до 7600 | - | 1-27 | 15 | - | - | - | - | - | 30 | н/д |  | не требуются | 18-60 | нет | нет | любые докум. подтв. доходы |
| «Сосьете Женераль Восток» | от $25 тыс. или эквивалент |  | до 10 | - | до 10-11 | - | - | до 10-11 | - | 30 | 6 | нет | поручительство супруга/и | от 18 | нет | нет | 2-НДФЛ или письмо от работодат., подтв. доход |
| Газпромбанк | $50-200 тыс. или эквивалент |  | до 10 | 17 | 12-13 или LIBOR+10 | 12-13 или LIBOR+10 | - | - | - | 30 | нет | нет | возможно поруч. третьих лиц, залог имущ. | 18-60 | н/д | н/д | разл. варианты |
| Спецсетьстрой- банк | $25-300 тыс. или эквивалент |  | до 10 | от 19 | от 15 | - | - | - | - | 30 | 6 | нет | не требуются | 18-50 | гражданство РФ | стаж на посл. месте раб.- не менее 6 мес. | разл. варианты |
| «Агропромкредит» | 150-3000 | 5-100 | до 5 | от 19 | от 14 | - | - | - | - | 30 | 3 | нет | возможно поруч. ЮЛ | от 21, возвр.- до пенс. | регистрация | работа в организ, обслуж. фил. банка, в теч. посл. 6 мес. | разл. варианты |
| Национальный резервный банк | - | 15-200 | 10 | - | 9,5-15,5 | - | - | 18 (13-15) | - | 5 | 30834 | 0-3 | не требуются | н/д | н/д | н/д | 2-НДФЛ |
| Сбербанк | до 90% от ст-сти жилья |  | до 15 | 18 | 11 | 11 | 18 | 11 | 11 | 10 | нет | нет | поруч. членов семьи | - | пост. рег. в Москве | нет | справка предпр. на бланке банка |
| Московское ипотечное агентство | до 90% от ст-сти жилья |  | 10,2 | 15 | - | - | 16,5-17 (14,5-15) | - | - | 10 | 6 | нет | не требуются | - | рег. в Москве | стаж на посл. месте раб.- не менее 6 мес. | 2-НДФЛ |
| Фора-банк | - | от 10 | 10 | - | 10,5-14 | - | - | - | - | 10 | 6 | нет | не требуются | - | - | - | 2-НДФЛ |
| Вип-банк | - | 10-200 | до 15 | - | 10-13 | - | 14-17 (10-13) | - | - | 20 | 12 | нет | не требуются | н/д | н/д | н/д | н/д |
| «Дельта-кредит» | эквивал. $20-150 тыс. | до 300 | до 20 | 16,75 | 10,5-14 или LIBOR + (9-10,5) | - | 16,75 | 10,5-14 или LIBOR +) | - | 25 | 6 | нет | не требуются | н/д | н/д | н/д | 2-НДФЛ |
| Банк жилищного финансирования | - | 20,5-300 | до 15 | - | 11,5-14 или LIBOR + (9-10) | - | - | 14-16 (11,5-14 или LIBOR + (9-10)) | - | 25 | н/д | н/д | не требуются | н/д | н/д | н/д | 2-НДФЛ |
| «Зенит» | - | 10-400 | до 10 | - | 10-15 | - | - | - | - | 20 | н/д | н/д | не требуются | 22-55 | гражданство РФ | стаж работы — от 2 лет, на посл. месте — от 6 мес. | 2-НДФЛ |
| МДМ-банк | от 280 тыс. руб. или эквивал. |  | до 10 | 42705 | 11-13 | 11-13 | 17 (по баз. прогр.) | 15 (по баз. прогр.) | 15 (по баз. прогр.) | 20 | нет | 2 (в перв. 6 мес.) | не требуются | от 21, возвр. — до 60 | - | общ. стаж от 1 года, мужч. до 27 лет — урегул. отнош. с армией, жен. с дет. — возр. ребенка от 6 мес. | 2-НДФЛ |
| Промстройбанк | 300-9000 | 10-300 | 3-10 | 15 | 13 | - | 17 (15) | 14 (13) | - | 20 | нет | нет | возможно поруч. ЮЛ | 18-55 (60) | гражданство РФ, пост. прописка/рег. в С-Петерб. или ЛО | - | 2-НДФЛ |
| Райффайзен банк | - | от 20 | до 15 | - | 11-14 фикс. или 10-11 плав. | - | - | 14 (по баз. прогр.) | - | 30 | 3 | 2 (4-9 мес.) | не требуются | до 60 (55) | - | заемщик не привл. к уг. отв. | 2-НДФЛ |
| Импэксбанк | $10-250 тыс. или эквивалент |  | до 10 | - | - | - | - | 11 | - | 30 | нет | нет | не требуются | 21-55 | пост. рег. на территории РФ | стаж работы — от 2 лет, на посл. месте — от 6 мес. | 2-НДФЛ или справка по форме банка |
| «Московский капитал» | до 70% от ст-сти жилья |  | до 10 | 14-18 |  |  |  |  |  | 30 | н/д | н/д | н/д | - | - | стаж на посл. месте раб. от 6 мес.; супруг/а должен/а явл. созаемщи-ком либо отказаться от прав на жилье | н/д |
| «Российский капитал» | от 300 | от 17 | до 10 | 15 | 12-15 | - | - | - | - | 30 | н/д | н/д | не требуются | н/д | н/д | н/д | 2-НДФЛ |
| Собинбанк | - | до 70% от ст-сти жилья | до 10 | - | 12-15 | - | - | - | - | 30 | нет | нет | не требуются | 18-60 | - | - | 2-НДФЛ |
| «Уралсиб» | 50-3000 тыс. руб. или эквивалент |  | до 10 | от 17 | от 12 | от 12 | от 17 | от 12 | от 12 | 30 | 3 | нет | от двух ФЛ или одного ЮЛ (ПБОЮЛ) либо залог ЦБ, поруч. застройщика | 18-55 | гражданство РФ, регистрация | - | справка о доходах по форме банка или ПФР |
| Московский кредитный банк | - | 20-200 | до 5 | - | 16 | - | - | 16 | - | 30 | 6 | нет | н/д | н/д | н/д | н/д | 2-НДФЛ |

Приложение В

Программы кредитования Сбербанка, используемые для приобретения жилья

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование программы | Цели кредитования | Обеспечение: | Достоинства | Недостатки |
|
| На неотложные нужды до 5 лет, ставка: 19% - рубли, 12% - валюта | Любые цели потребительского характера. | - поручительства граждан Российской Федерации;  - поручительства юридических лиц – работодателей заемщиков;  - залог недвижимого имущества, залог транспортных средств и иного имущества;  - залог мерных слитков драгоценных металлов, залог ценных бумаг Сбербанка России и государственных ценных бумаг, залог ценных бумаг корпоративных эмитентов;  - гарантии субъектов Российской Федерации или муниципальных образований | 1. Выдаются наличными (кредит в рублях) и безналичными средствами.  2. Получение кредита наиболее простое и непривязано к приобретаемому объекту.  3. На долю этого кредита приходится свыше 90% всех кредитов Сбербанка (по объему) | Маленький срок,  следовательно, маленькие суммы.  В расчет суммы принимается доход только заемщика |
| На приобретение недвижимости до 15 лет, ставка: 18% - рубли, 11% - валюта | На приобретение, строительство, реконструкцию, ремонт объектов недвижимости, построенных или строящихся без участия кредитных средств Сбербанка.  на приобретение объекта недвижимости – единовременно;  на строительство (в т.ч. на долевое участие в строительстве), реконструкцию, ремонт (в т.ч. на проведение отделочных работ) Объекта недвижимости в зависимости от порядка оплаты - единовременно или частями. | - поручительства граждан Российской Федерации;  - поручительства юридических лиц;  - залог недвижимого имущества, залог транспортных средств и иного имущества;  - залог мерных слитков драгоценных металлов, залог ценных бумаг Сбербанка России и государственных ценных бумаг, залог ценных бумаг корпоративных эмитентов;  - гарантии субъектов Российской Федерации или муниципальных образований. | 1. Может выдаваться и наличными (рубли).  2. Может предоставляться отсрочка в погашении основного долга на период строительства до 2 лет.  3. Кредит на 70% стоимости.  4. Кредиты предоставляются как по месту регистрации заемщика, так и по месту нахождения предприятия-работодателя-поручителя, или по месту нахождения Объекта недвижимости. | Непросто найти такое обеспечение на большую сумму кредита |
| Ипотечный кредит до 15 лет, ставка: 18% - рубли, 11% - валюта | На приобретение объектов недвижимости, построенных или строящихся с участием кредитных средств Сбербанка России.  на приобретение объекта недвижимости – единовременно;  на строительство (в т.ч. на долевое участие в строительстве), реконструкцию, ремонт (в т.ч. на проведение отделочных работ) Объекта недвижимости в зависимости от порядка оплаты - единовременно или частями. | Кредит на приобретение Объекта недвижимости:  - залог приобретаемого Объекта недвижимости;  - поручительство совершеннолетних членов семьи Заемщика, которых Заемщик предполагает зарегистрировать в приобретаемом Объекте недвижимости.  Кредит на строительство Объекта недвижимости:  - залог имущественных прав Заемщика по Договору об инвестировании строительства;  - поручительство Застройщика (на случай расторжения Договора об инвестировании строительства) – оформляется в качестве дополнительного обеспечения на период строительства;  - залог Объекта недвижимости – оформляется после завершения строительства и оформления права собственности на него;  - поручительства совершеннолетних членов семьи Заемщика, которых Заемщик предполагает зарегистрировать после завершения строительства Объекта недвижимости. | 1. Может быть отсрочка в погашении основного долга на период строительства до 2 лет.  2. Кредит на 90% стоимости  3. Залогом может выступать стоящееся по долевому жилье | 1. Кредит выдается безналично, затем перевод на счет застройщика.  2. Кредит выдается только в случае заключения (предварительно) Банком Договора с застройщиком о сотрудничестве, т.е. не у всех застройщиков.  3. Выдается по месту нахождения объекта недвижимости. |
| Молодая семья до 15 лет, ставка: 18% - рубли, 11% - валюта | На приобретение, строительство, реконструкцию, ремонт объектов недвижимости.  на приобретение объекта недвижимости – единовременно;  на строительство (в т.ч. на долевое участие в строительстве), реконструкцию, ремонт (в т.ч. на проведение отделочных работ) Объекта недвижимости в зависимости от порядка оплаты - единовременно или частями. | - поручительства граждан Российской Федерации;  - поручительства юридических лиц;  - залог недвижимого имущества, залог транспортных средств и иного имущества;  - залог мерных слитков драгоценных металлов, залог ценных бумаг Сбербанка России и государственных ценных бумаг, залог ценных бумаг корпоративных эмитентов;  - гарантии субъектов Российской Федерации или муниципальных образований. | 1. Может выдаваться и наличными (рубли).  2. Может предоставляться отсрочка в погашении основного долга на период строительства до 2 лет. При рождении ребенка отсрочка до достижения ребенком возраста 3 года.  3. Кредит на 70% стоимости. Если есть ребенок, то кредит на 90%.  4. При расчете суммы кредита может учитываться доход родителей, т.е. сумма кредита будет больше. | Непросто найти такое обеспечение на большую сумму кредита |

1. Степанов В.Л. Государственный ипотечный кредит в дореволюционной России (конец ХIХ - начало ХХ вв.) // Деньги и кредит. - 2004. - N 2. - С.61-67. [↑](#footnote-ref-1)
2. Кравцов С. Ипотека из глубины веков // Моск. правда. - 2002. - 25 янв. - С.1-2. - (Квартирный вопрос). [↑](#footnote-ref-2)
3. Павлова И.В. Основные элементы системы ипотечного жилищного кредитования // Деньги и кредит. - 2003. - N 3. - С.57-66. [↑](#footnote-ref-3)
4. Азбука ипотеки и всех ее составляющих // Моск. правда. - 1998. - 8 дек. - С.2. [↑](#footnote-ref-4)
5. Опыт и проблемы развития ипотечного жилищного кредитования в регионах России: Сб. ст. / Под ред. Рогожиной Н.Н. - М.: Фонд "Ин-т экономики города", 2004. - 127с. [↑](#footnote-ref-5)
6. Кучер Н. Ипотека - шанс для экономики и для человека // Ваше право. - 1998. - N 34. - С.10. [↑](#footnote-ref-6)
7. Кудинов В. Ипотека стала ближе к народу (Объем рынка ежегодно удваивается) // Ведомости. - 2003. - 24 нояб. - С.135. [↑](#footnote-ref-7)
8. Дубовик И.В. Ипотечное жилищное кредитование. – Иркутск: БГУЭП, 2003. – 58с. [↑](#footnote-ref-8)
9. Ипотечное кредитование жилья в США / В.М.Агапкин и др. // ЭКО. - 1992. - N 11. - С.114-124. [↑](#footnote-ref-9)
10. Филатов А. Особенности национальной ипотеки [в США] // Моск. правда. - 1999. - 29 янв. - С.5. [↑](#footnote-ref-10)
11. Дубовик И.В. Ипотечное жилищное кредитование. – Иркутск: БГУЭП, 2003. – 227с. [↑](#footnote-ref-11)
12. Нуждаева Е.В. Ипотечное кредитование. Правовая и методологическая основа. – Челябинск: Чув. Ун-т Чебаксары, 2001. – 88с. [↑](#footnote-ref-12)
13. Приступ Н.П. Ипотека как институт рынка. – Владивосток? Изд-во Дальневосточного ун-та, 2003. – 98с. [↑](#footnote-ref-13)
14. Сергеева И.А. Ипотечное кредитование и его роль на рынке жилья. – М.: Изд-во академии горных дел, 2001. – 239с. [↑](#footnote-ref-14)
15. Приступ Н.П. Ипотека как институт рынка. – Владивосток? Изд-во Дальневосточного ун-та, 2003. – 98с. [↑](#footnote-ref-15)
16. Аналитический портал, посвященный ипотечному кредитованию и секьюритизации :http://www.rusipoteka.ru/person.htm [↑](#footnote-ref-16)
17. Там же [↑](#footnote-ref-17)
18. http://www.ami-tass.ru/print/8868.html [↑](#footnote-ref-18)
19. <http://capital.nsk.ru/index.php?res=20&id=16> [↑](#footnote-ref-19)
20. Аналитический портал, посвященный ипотечному кредитованию и секьюритизации :http://www.rusipoteka.ru/person.htm [↑](#footnote-ref-20)
21. http://ld.ludidela.ru/0603/0603-35-22.html [↑](#footnote-ref-21)
22. Там же [↑](#footnote-ref-22)
23. Там же [↑](#footnote-ref-23)
24. Там же [↑](#footnote-ref-24)
25. http://www.afina-pallada.ru/articles/view/435 [↑](#footnote-ref-25)
26. Там же [↑](#footnote-ref-26)
27. <http://capital.nsk.ru/index.php?res=20&id=16> [↑](#footnote-ref-27)
28. Ассоциация региональных банков России: <http://www.asros.ru/?pid=19&cid=21&page=50&year=2005&months=октября> [↑](#footnote-ref-28)
29. Меркулов В.В. Мировой опыт ипотечного жилищного кредитования и перспективы его использования в России. СПб: Юридический центр «Пресс», 2003. [↑](#footnote-ref-29)
30. http://finansist-kras.ru/cute/main.php/?subaction=showfull&id= [↑](#footnote-ref-30)
31. Аналитический портал, посвященный ипотечному кредитованию и секьюритизации :http://www.rusipoteka.ru/person.htm [↑](#footnote-ref-31)
32. Ассоциация региональных банков России: <http://www.asros.ru/?pid=19&cid=21&page=50&year=2005&months=октября> [↑](#footnote-ref-32)
33. <http://www.finmarket.ru/z/nws/hnews.asp?id=366499&hot=406031> [↑](#footnote-ref-33)
34. <http://www.finmarket.ru/z/nws/hnews.asp?id=366499&hot=406031> [↑](#footnote-ref-34)
35. Аналитический портал, посвященный ипотечному кредитованию и секьюритизации :http://www.rusipoteka.ru/person.htm [↑](#footnote-ref-35)
36. <http://www.finmarket.ru/z/nws/hnews.asp?id=366499&hot=406031> [↑](#footnote-ref-36)
37. Аналитический портал, посвященный ипотечному кредитованию и секьюритизации :http://www.rusipoteka.ru/person.htm [↑](#footnote-ref-37)
38. <http://www.finmarket.ru/z/nws/hnews.asp?id=366499&hot=406031> [↑](#footnote-ref-38)
39. Официальный сайт Сибирского Банка Сбербанка РФ// http://sib.sbrf.ru/about.php?id=5 [↑](#footnote-ref-39)