**Ипотечное кредитования и перспективы развития.**

**ПЛАН**

Вступление 3

Раздел 1. Теоретические аспекты организации ипотечного кредитования в России. 6

1.1 История ипотеки и текущее состояние ипотечного кредитования в России. 6

1.2 Ипотечные модели, развивающиеся в России и программы ипотечного кредитования. 11

1.3 Развитие национальных систем ипотечного кредитования. 15

Раздел 2. Ипотечное кредитование в России. 25

2.1 Анализ отечественного рынка ипотечного кредитования. 25

2.2 Программы ипотечного кредитования Сбербанка России. 31

Раздел 3. Тенденции развитие отечественного рынка ипотечного кредитования. 39

3.1 Роль АИЖК в развитии ипотечного кредитования. 39

3.2 Проблемы воздействие кредитных рисков при ипотечном кредитовании на бюджетно-налоговую сферу. 46

3.3 Проблема страхования ипотечных кредитов. 55

Заключение 61

Список использованной литературы 64

Приложение 66

# Вступление

Россия, интегрируясь в мировую финансовую систему и становясь полноправным членом мирового бизнес-сообщества, перенимает и развивает апробированные на западе формы бизнеса. Одной из них можно назвать ипотечное кредитование, существование которого в России можно уверенно констатировать как реальность. Об этом говорят тенденции последних лет: уверенный рост объемов кредитных портфелей операторов ипотечного рынка, заявления новых игроков о развитии собственных ипотечных программ, начале законодательных инициатив федеральных и местных органов власти, активный интерес западных финансовых структур к этому бизнесу. Все это происходит на фоне экономического роста, политической стабильности и повышении долгосрочного кредитного рейтинга России.

Ипотечное кредитование - это предоставление частным лицам долгосрочных кредитов на покупку жилья под залог самого приобретаемого жилья.

Впервые об ипотеке в России начали говорить в 1993 году, когда появился президентский указ «О разработке и внедрении внебюджетных форм инвестирования жилищной сферы». Следующий шаг был сделан только через три года в преддверии президентских выборов 1996 г. Тогда были приняты сразу два правительственных постановления, касающихся развития ипотечного рынка. В соответствии с ними Мингосимуществу было поручено приступить к созданию Агентства по ипотечному жилищному кредитованию - специального федерального органа. Сегодня об ипотечных программах говорят и федеральное правительство, и региональные лидеры. Однако пока все они обсуждают лишь концепцию развития ипотеки в стране.

Надлежащим образом функционирующая система финансирования жилья будет обеспечивать развитие рынков жилья в России и способствовать тому, что качество и объемы предлагаемого жилья в достаточной мере будут удовлетворять спрос населения.

В настоящий момент в России существует значительный потенциал для развития рынков ипотечного жилищного кредитования. Покупательная способность личных доходов населения достигла уровня, который существовал до кризиса 1998 года, и, очевидно, что значительная часть населения нуждается в улучшении жилищных условий, а также в приобретении нового жилья.

Хотя само по себе ипотечное кредитование неспособно решить проблему фундаментальной неразвитости рынков жилья. В частности, население должно быть готово инвестировать средства в техническое обслуживание существующих квартир, строительная индустрия должна быть в состоянии реагировать на спрос, вводя в строй новое жилье, а продажа квартир должна осуществляться без каких - проблем. Необходимо разработать дополнительное законодательство и обеспечить поддержку судебной системы для закрепления прав кредиторов в целях упорядочения порядка обращения взыскания на имущество должника. При отсутствии должным образом функционирующего рынка жилья быстрое развитие системы ипотечного кредитования, по всей вероятности, будет только способствовать повышению цен на жилье, не решая проблемы улучшения жилищных условий для большей части населения.

Таким образом, учитывая многогранность проблемы, актуальность изучения проблем связанных с функционированием рынка ипотечных кредитов в нашей стране на сегодня сложно переоценить.

*Целью* написания дипломной работы является исследование особенностей функционирования рынка ипотечных кредитов в России. Поставленная обусловила необходимость исследования ряда взаимосвязанных *заданий*:

* изучить исторические аспекты возникновения ипотеки;
* проанализировать современное состояние рынка ипотечных кредитов в России;
* рассмотреть условия предоставления ипотечных кредитов одним из ведущих отечественных операторов;
* исследовать проблемные вопросы становления ипотечного кредитования в России и пути их преодоления.

*Предметом* дипломной работы является исследование особенностей функционирования отечественного рынка ипотечного кредитования.

В качестве *объекта* дипломной работы выступают ипотечные программы Сбербанка России.

*Методологической и теоретической основой исследования* являются положения экономической теории, системного и социологического анализа, идеи и положение, изложенные в государственных нормативно-правовых документах которые регулируют функционирования рынка ипотечного кредитования в России. Широко использованные работы отечественных и зарубежных ученых и специалистов в области банковского дела.

*Методы исследования*. Для решения определенных задач, достижение цели использовался комплекс взаимодополняющих исследовательских приемов: методы системного анализа, методы причинно-следственного анализа, методы сравнительного анализа, методы прямого структурного анализа.

*Структура работы.* Дипломная работа состоит из вступления, основной части и выводов. Во вступлении обосновывается актуальность темы, определяется цель, задача, предмет и объект исследования. Очерчивается методологическая и теоретическая база исследования, методы исследования.

Основная часть посвящена исследованию научно-теоретической основы создание и функционирования рынка ипотечного кредитования в России.

Общие выводы по исследованию сформулированы в соответствующем разделе работы.

# Раздел 1. Теоретические аспекты организации ипотечного кредитования в России.

## 1.1 История ипотеки и текущее состояние ипотечного кредитования в России.

Термин "ипотека" впервые появился в Греции в начале VI в. до н.э (его ввел архонт Солон) и был связан с обеспечением ответственности должника перед кредитором определенными земельными владениями (первоначально в Афинах залоговым обеспечением служила личность должника, которому в случае невыполнения обязательства грозило рабство).

Для этого оформлялись обязательства, а на границе принадлежащей заемщику земельной территории ставился столб с надписью о том, что указанная собственность служит обеспечением претензии кредитора в наименованной сумме. На таком столбе, получившем название "ипотека" (от греч. *hypotheka* - подставка, подпорка), отмечались все долги собственника земли [16].

Начало ипотечного кредитования в России можно отнести к царствованию императрицы Елизаветы Петровны. В это время (1754 год) были открыты дворянские банки в Москве и Санкт-Петербурге. Но, в своей неорганизованной форме, ипотечный кредит существовал и гораздо ранее. Например, еще в XV веке появился вторичный заклад имения в другие руки, а также появились оговорки о том, что имение не заложено в другие руки.

В XVI залог земли распространился настолько, что появились соблазн и возможность злоупотреблять ипотечными займами, закладывая одну и ту же землю разным лицам или обманно занимать деньги, выдавая чужое имение за свое. По мере развития крепостного права при залоге имений, начинает играть важную роль количество крестьян, принадлежащих имению. В закладных подробно перечислялось поименное количество крестьян, причем, ставилось условие, что если впоследствии кого-либо из перечисленных крестьян не окажется, то кредитор имеет право взыскать за каждую крестьянскую голову 50 рублей.

Как было Указано выше, в 1754 году были созданы государственные кредитные учреждения: Санкт-Петербургская и Московская конторы Государственного банка для дворянства при Сенате и Сенатской конторе. Пользоваться ссудами данных кредитных учреждений могли только русские дворяне и иностранцы, которые находились в русском подданстве и владели недвижимыми имениями в пределах России. Срок ссуды определялся в один год с допущением двух отсрочек и взысканием процентных денег вперед. С 1776 года дворянские банки начали выдавать ссуды крестьянам.

Следующий этап развития ипотечного кредитования в России начался во времена правления Екатерины II. Сначала она начала свою деятельность с дальнейшего развития дворянских банков. Но вскоре обнаружился ряд их недостатков. В первую очередь, это плохая проверка предоставляемых заемщиками поручительств. Также, недостатком было плохое соизмерение и учет операций по выдачи денег и их получению от населения [15].

В связи с этим, 28 июня 1786 года был издан манифест об учреждении государственного заемного банка, упразднивший прежние дворянские банки. Это было первое чисто ипотечное кредитное учреждение долгосрочного кредита. Срок ссуды определялся: для дворянства – 20 лет под 8 % годовых, для городов – 22 года под 7 % годовых.

С 19 февраля 1861 года (после отмены крепостного права) в России начинается массовое распространение кредитных учреждений. Ниже приведены некоторые даты и события, связанные с дальнейшим развитием ипотечного кредитования в России.

* 1863 год – принятие устава первого после реформы специализированного земельного кредитного учреждения – Херсонского земельного банка.
* 1866 год – открытие первого государственного поземельного кредитного учреждения – общества взаимного поземельного кредита всероссийского масштаба.
* 1868 год – принятие устава сельских банков
* 1872 год – принятие правительственных мер, ограничивающих образование новых институтов в ближайшие двадцать лет вследствие активного роста банковских структур и возникновения сильной конкуренции.
* 1883 год – учреждение Крестьянского поземельного банка для выдачи ссуд крестьянам при покупке земли, находившихся в тяжелом экономическом положении.
* 1884 год – открыт банк по кредитованию землевладельцев – Государственный банк Российской империи.
* 1885 год – открытие Государственного Дворянского земельного банка для помощи дворянам на началах благотворительного кредита. Заемщикам предоставлялись различные льготы: процент по ссудам снижался с 5 до 4 %, были установлены 9 различных сроков возврата ссуд (от 11 до 66,5 лет). Потомственным дворянам могли выдаваться дополнительные ссуды.

К 1917 году в России уже существовало 21 земельный банк, Государственный Крестьянский поземельный банк, Дворянский банк, Особый отдел Государственного Дворянского банка и 18 частных банков [15].

Современная история ипотеки в России начинается с 1998 года, с принятия соответствующего Федерального закона. К данному моменту заложена законодательная база для функционирования системы ипотечного кредитования. Деятельность органов государственной власти в последние три-четыре года была в основном сосредоточена на формировании нормативной правовой базы функционирования ипотечного кредитования. Было разработано и принято достаточно много нормативных правовых актов, важнейшими из которых стали следующие:

* Федеральный закон «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон «Об ипотеке (залоге недвижимости)» 11 февраля 2002 года подписан Президентом Российской Федерации. Он устраняет препятствия на пути свободного оборота закладных и вводит нормы, устанавли­вающие «ипотеку в силу закона», что сущест­венно снижает сроки и затраты на оформление ипотечных кредитов для граждан. Кроме того, закон регламентирует соответствующие стороны деятельности органов опеки и попечительства.
* Федеральный закон «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон «Об ипотеке (залоге недвижимости)», исключающий земли сельскохозяйственного назначения из перечня земель, не подлежащих ипотеке, принят Государственной Думой России в трех чтениях и проходит согласительные процедуры в Совете Федерации.
* Внесены поправки в Налоговый кодекс Российской Федерации. Статья 220 главы 23 Кодекса устанавливает имущественные налого­вые вычеты (льготы) при продаже жилых домов, квартир, дач и иного недвижимого имущества, находившегося в собственности налогоплатель­щиков, а также при строительстве или приобре­тении жилого дома или квартиры, в том числе за счет средств ипотечного кредита.
* Постановлением Правительства Российской Федерации от 25 августа 2001 года №628 утверждены Правила предоставления государственных гарантий Российской Федерации по заимствова­ниям ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию».

Таким образом, в настоящий момент субъекты ипотечных схем руководствуются следующими законами:

* "Об ипотеке (залоге недвижимости)"
* "Закон об акционерных обществах"
* "О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним"
* "Гражданский кодекс"
* "Налоговый кодекс"
* "Жилищный кодекс"

В октябре 2003 года Государственная Дума приняла ключевой закон "Об ипотечных ценных бумагах", который устанавливает порядок выпуска и обращения ипотечных ценных бумаг. Этот закон позволит привлечь в сферу ипотечного кредитования значительные финансовые средства через выпуск ИЦБ. Для завершения строительства законодательной базы, необходимо не только внесение поправок в уже существующие законы, но принятия новых, таких как:

* "О кредитных историях" - позволит снизить риски банков при выдаче ипотечных кредитов
* "О стройсберкассах" - закон, регулирующий и регламентирующий процесс предварительного накопления средств на строительство и приобретение жилья
* "О защите прав и законных интересов граждан и их объединений, вкладывающих денежные средства в строительство и приобретение жилья" -- закон, позволяющий снизить риски приобретателей недвижимости и устранить факты мошенничества на рынке жилья
* "Об общих требованиях к деятельности организаций, привлекающих и использующих жилищные накопления граждан"
* "О государственном учете и инвентаризации объектов недвижимости в Российской Федерации"

Усилия законодателей направлены в первую очередь на снижение рисков для участников ипотечного рынка, на разработку надежных финансовых инструментов привлечения ресурсов в эту сферу. Поскольку развитие государственной концепции ипотеки очевидно и необходимо, в разработке ипотечных стандартов участвуют такие организации как ФКЦБ, Центробанк, Федеральное Агентство по жилищному ипотечному кредитованию, министерство промышленности и энергетики, а также ряд других госструктур. Таким образом, начата работа по созданию формирования рынка ипотечных ценных бумаг и унификации региональных схем ипотечного кредитования с целью развития общероссийской системы ипотечного жилищного кредитования.

## 1.2 Ипотечные модели, развивающиеся в России и программы ипотечного кредитования.

По оценкам экспертов в стране действует до двух десятков ипотечных моделей. В большинстве своем это связано с тем, что в регионах по-своему подходят к решению жилищной проблемы и развитию ипотечного кредитования. Поэтому появляются, так называемые ипотечные программы, в основе которых лежит бюджетное финансирование. Это, безусловно, сдерживает поступательное развитие "классической ипотеки". Текущее состояние очень точно охарактеризовал Виктор Плескачевский (председатель Комитета Госдумы РФ по строительству): "То, что существует на сегодняшний день, - это всего лишь макет. К сожалению, ипотека, которая «сидит» на бюджетной или на корпоративной игле составляет до 90% всей ипотеки по стране. Стоит только иглу выдернуть, и она вся рассыплется." Тем не менее, ипотечный бизнес постепенно набирает обороты, развиваясь в следующих направлениях.

*Американская модель.* Двухуровневая или американская модель ипотечного кредитования является классической ипотечной схемой, широко распространенной с США. Ее особенностью является разделение банков-кредиторов и источника средств (эмитентов ипотечных ценных бумаг). Концепции американской модели отдано предпочтение на федеральном и московском уровне. Для реализации и развития программы было создано "Агентство по жилищному ипотечному кредитованию" (АИЖК), а в федеральном бюджете заложены гарантии по ценным бумагам, выпускаемых Агентством [29].

*Немецкая модель.* Как альтернативу "американской" модели ипотечного кредитования, в России пытаются создать систему ссудо-сберегательных касс (ССК) по аналогии принятой в Германии[[1]](#footnote-1). Источником средств для ипотечных кредитов служат целевые депозиты в специализированных кредитных организациях. Вкладчик берет на себя обязательство в течение определенного времени ежемесячно вносить фиксированную сумму на целевой депозит под процентную ставку, величина которой существенно ниже среднерыночной. После окончания периода накопления, скопив приблизительно половину необходимых на покупку квартиры средств, он получает кредит на вторую половину средств, также под ставку более низкую, чем среднерыночная. Средства, предоставляемые вкладчиком ССК, используются для выдачи кредитов его предшественникам, уже закончившим период накопления.

В России специализированных кредитных организаций пока нет. Их заменяют организации-застройщики. В течение периода накопления все взносы клиента оформляются как долевое участие в строительстве конкретного здания и инвестируются в строительство. По его окончании клиент получает квартиру, выплачивая застройщику оставшуюся стоимость квартиры в течение оговоренного периода. В силу несовершенства законодательства, очень часто возникает конфликт интересов между риэлторами, застройщиками и пайщиками [29].

*Продажа жилья с использованием займа или по договору купли-продажи с рассрочкой платежа.* Поскольку региональные модели ипотечного кредитования начали складываться до принятия основополагающих нормативных документов, к настоящему времени в России наблюдается многообразие форм жилищного финансирования, лишь немногие из которых основаны на механизме ипотечного кредитования. Большинство регионов ориентируются на собственные наработки, главным образом ориентированные на использовании бюджетных ресурсов. Этим тормозится процесс развития классического ипотечного кредитования и ограничивается возможность использования преимуществ внебюджетного финансирования, свойственных системе классического ипотечного кредитования. Наиболее популярные схемы, действующие в регионах:

* аренда жилья с последующим выкупом;
* создание фондов с использованием бюджетных средств, которые занимаются строительством и продажей в рассрочку;
* дотирование местными властями ипотечных агентств, тем самым значительно снижая процентную ставку, сдерживая возможности рефинансирования кредитов;
* ипотечные компании самостоятельно организуют строительство жилья для потенциальных заёмщиков, замыкая таким образом строительство и сбыт жилья посредством ипотечного жилищного кредитования.

Что касательно программ ипотечного кредитования, то их количество неуклонно растёт, сопровождаясь их постепенной переориентацией на рыночные условия кредитования и рефинансирование. Отдельно следует выделить программы ипотечного кредитования, финансируемые из внебюджетных источников и реализуемые на рыночных условиях. Поле деятельности рыночных операторов в основном ограничено территорией Москвы и Санкт-Петербурга, где сосредоточен основной спрос на "рыночные" ипотечные кредиты.

*Программа банка "DeltaCredit".* Банк начал свою деятельность в 1998 году, когда был создан инвестиционным фондом "США-Россия". Благодаря дешевым западным ресурсам, регулярному введению новых программ и практически полному отсутствию конкуренции, банку долгое время удавалось занимать лидирующие позиции на рынке ипотечного кредитования.

*Программа банка "Московское ипотечное агентство" (МИА).* Банк был создан в 2000 году правительством Москвы с целью развития ипотечного кредитования в московском регионе. МИА была разработана собственная программа, которая предлагается банкам-партнерам. В 2002 году банк выпустил корпоративные облигации, привязанные к ипотечному покрытию и которые являются прообразом ипотечных ценных бумаг. В начале 2004 года банк активизировал кредитование физических лиц и увеличил число банков-контрагентов.

*Программа "Агентства по ипотечному жилищному кредитованию".* Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) создано в 1997 году на основании постановления правительства. Агентство является государственной структурой, в задачи которой входит создание условий для развития массового кредитования на основе единых общефедеральных стандартов. В настоящий момент агентство активно занимается формированием сети региональных операторов, что позволит внедрить в регионы рыночную систему ипотечного кредитования. В апреле 2003 года АИЖК осуществило первую эмиссию корпоративных облигаций[[2]](#footnote-2). 25 мая 2004 года был размещен второй выпуск корпоративных облигаций АИЖК на 1.5 миллиарда рублей. В планах агентства к концу года осуществить еще одну эмиссию на 2.25 млрд. рублей.

Кроме вышеупомянутых "сетевых" операторов, ряд банков предлагает собственные ипотечные программы. Это Сбербанк, Райффайзенбанк, Собинбанк, Инвестсбербанк. Недавно о выходе на ипотечный рынок объявили такие банки как Национальный резервный банк, Внешторгбанк, Газпромбанк, Московский кредитный банк, Уралсиб, Международный Московский банк. Обращает на себя внимание совместный проект компаний Тройка-Диалог и Росгосстрах - создание специализированного ипотечного банка "Городской ипотечный банк", в планах которого занять место среди лидеров рынка.

В заключении хотелось бы отметить, что к настоящему времени в России сложились серьезные предпосылки для развития ипотеки: начинают формироваться рыночные отношения между субъектами ипотечных схем, развиваются региональных системы ипотечного жилищного кредитования. Немаловажным фактором является интерес и поддержка местных и федеральных органов власти. Таким образом, через два-три года можно рассчитывать на то, что в России выстроится отлаженная, лишенная юридических противоречий самофинансируемая система ипотечного кредитования, основанная на развитии рынка ипотечных ценных бумаг как неотъемлемой ее части.

## 1.3 Развитие национальных систем ипотечного кредитования.

Во всем мире технология инвестирования в жилищную сферу строится на трех основных принципах: контрактные сбережения, ипотечное кредитование, государственная поддержка. Конкретные механизмы реализации этих принципов могут весьма и весьма отличаться.

*Контрактные сбережения.* Устойчивые системы контрактных сбережений введены:

* В Пруссии - уставом 1783 г. и 1872 г.;
* В Австрии - гражданским уложением 1811 г. и уставом 1871 г.;
* В Саксонии - уставом 1843 г. и кодексом 1863 г.
* В Германии действует наиболее известная модель контрактных сбережений - строительные сберегательные кассы. Они начали возникать еще в конце XVIII столетия в шахтерских поселках по простому принципу: если для строительства одного дома требовалось 10 тысяч денежных единиц, а каждый желающий обзавестись собственным жильем мог сэкономить за год только тысячу, то, следовательно, он мог построить жилье лишь через 10 лет. В случае объединения сбережений десяти таких желающих один из них мог приобрести жилье уже через год, второй - через два и т.д. Таким образом, в выигрыше оказываются все, кроме последнего.

Современные строительные сберегательные кассы - один из основных институтов инвестирования жилищной сферы в Германии. Сегодня строительство каждых трех из четырех единиц жилья финансируется с участием системы жилищных стройсбережений [17].

Источником ресурсов для целевых жилищных займов в стройсберкассе являются вклады граждан, плата заемщиков за пользование жилищным займом, а также государственная премия, которая выплачивается в соответствии с контрактом о строительных сбережениях при условии, что вкладчик в течение года вложил на свой счет определенную сумму. Жилищный кредит может получить только вкладчик стройсберкассы по истечению определенного времени (обычно пять-шесть лет), в течение которого он ежемесячно делал вклады на установленную в контракте сумму. Процентные ставки (как на вклад, так и на кредит) фиксированные на все время действия контракта.

Погашение жилищного займа осуществляется в течение срока, определенного в контракте о строй сбережениях. Максимальный срок погашения займа 12 лет. Процентные ставки обычно составляют 5-6% годовых (в среднем на 4 процента ниже рыночных).

Иные модели контрактных жилищных сбережений функционируют во Франции и Великобритании.

Во Франции есть два вида жилищных сберегательных счетов: на первом (так называемая сберегательная книжка А) можно накапливать до 100 тыс. франков ***(здесь и далее приведены цифры без конвертации в евро)*** и после этого получить льготный жилищный кредит в 150 тыс. франков под 3,75% годовых, при этом каждый год к целевому вкладу прибавляется государственная премия в размере 7,5 тысячи франков. Второй вид жилищных сберегательных счетов - так называемые счета PEL (план жилищных сбережений), на которых можно накапливать до 400 тыс. франков и получать льготный жилищный кредит на сумму до 600тыс. франков под 4,8% годовых. Ставки по кредитам ниже рыночных на 4-5 процентов. Крупнейший земельный банк (Credit foncier de France) и его филиал - Контора предпринимателей (Contoire des entrepreneurs) предоставляют ссуды землевладельцам и строительным компаниям на жилищное и промышленное строительство. Ипотечные операции связаны с выдачей - среднесрочных и долгосрочных - ипотечных ссуд в основном крупным строительным компаниям и землевладельцам на жилищное и промышленное строительство сроком от 3 до 20 лет.

В Великобритании еще с прошлого столетия успешно функционирует система строительных обществ. Механизм их работы немного похож на деятельность немецких, но для получения жилищного кредита не обязательно быть вкладчиком строительного общества. В последние годы в результате либерализации банковского законодательства Соединенного Королевства деятельность строительных обществ всё больше пересекается с деятельностью коммерческих банков [16, 17].

До окончания второй мировой войны ипотечные банки являлись наиболее развивающейся формой организации ипотечного кредитования. Такие банки самостоятельно эмитировали ипотечные ценные бумаги с целью привлечения долгосрочных финансовых ресурсов.

Деятельность ипотечных банков лежит в основе так называемой одноуровневой системы ипотечного кредитования. Такие системы доминируют в Дании, Швеции и Канаде, также очень развиты в Германии, Австрии, Нидерландах, Великобритании и Финляндии. Во Франции и Испании одноуровневая система реализована через монопольные государственные ипотечные банки.

В Германии с 1900 г. существует специальная сеть ипотечных банков. С тех пор ни один из них не разорился. Кроме того, проценты по закладным листам они выплачивали своим вкладчикам даже во время первой и второй мировых войн. Ипотечные банки впервые возникли в Германии в XVIII веке (одновременно с Россией). Первый ипотечный банк основан в Силезии в 1770 году. Это был государственный банк, оказывающий финансовую помощь крупным помещичьим хозяйствам. Для привлечения средств банк стал выпускать закладные (разновидность ипотечных облигаций).

В Канаде ипотечные банки являются традиционным видом кредитных институтов. Они занимаются главным образом кредитованием операций с недвижимостью, а также инвестициями в долгосрочные ценные бумаги государства и корпораций. Вначале объектом их деятельности было кредитование сельского хозяйства под залог земли, впоследствии - кредитование жилищного строительства. В то же время ключевыми участниками канадской системы ипотечного кредитования являются государственные жилищные корпорации, организующие жилищное строительство, подбор заёмщиков и страхование кредитных рисков.

В Дании реализована система ипотечного кредитования, в которой 100% ипотечных кредитных обязательств секьюритизируется, т.е. преобразуется в ценные бумаги, реализуемые на рынке с целью привлечения долгосрочных кредитных ресурсов. Поэтому по объёмам ипотечных ценных бумаг Дания занимает 29% от общего объёма оборачиваемых в Европе (впереди только Германия с 44%).

В Великобритании процесс формирования ипотечных банков приобрёл характер замещения строительных обществ. Крупнейшие строительные общества, например Abbey National, сами превратились в ипотечные банки. В 90-х годах прошлого столетия ипотечные банки стали преобладать по объёмам кредитов над строительными обществами.

В Аргентине эффективная система ипотечного кредитования реализована при помощи Всемирного Банка в рамках программ поддержки развивающихся рынков. Правительство Аргентины создало гарантийный Фонд для облигаций (долговых обязательств), эмитируемых банками - участниками проекта. Мировой Банк для создания Фонда предоставил 15-летний заем (включая 7-летнюю отсрочку платежа) на сумму 500 млн. долларов США. Фонд выдает гарантии по ценным бумагам (паям участия в пулах ипотечных кредитов ипотечных банков), эмитируемым субъектами ипотечного рынка. Плата за гарантию - 5% от суммы кредита. Сертификаты паев имеют единый стандарт и номинированы к валюте кредита Всемирного Банка [17].

Гарантийный Фонд создается для того, чтобы выкупить у банков - участников проекта выпущенные ими облигации в случае, если у банков нет возможности поддерживать их курс ввиду спада на рынке. Расчет с Фондом производится во всех случаях, когда банки решают воспользоваться своим правом, зафиксированным в соглашении с Фондом, продать ему свои ценные бумаги.

Банки - участники эмитируют номинированные по курсу доллара США облигации для того, чтобы аккумулировать денежные средства для кредитования инвестиционных проектов (как в области производственного, так и жилищного строительства). Эмитент по согласованию с гарантом (Фондом) может выбрать вид эмитируемых облигаций.

Однако эволюция ипотеки привела к формированию так называемой двухуровневой системы ипотечного кредитования, где кредитор и эмитент ипотечных ценных бумаг (mortgage backed securities - MBS) разделены. В первую очередь это обусловлено соображением поддержания ликвидности универсальных коммерческих банков, участвующих в долгосрочном ипотечном кредитовании. Впервые такая система была реализована и получила распространение в США.

В Соединенных Штатах Америки еще во времена Ф.Рузвельта начала складываться разветвленная система ипотечного кредитования жилищного строительства и приобретения жилья в собственность. Сегодня система финансирования жилья в США - это сложный рынок общенационального масштаба, на котором действует огромное число учреждений, включая ипотечные банки, сберегательные и кредитные ассоциации, коммерческие и сберегательные банки, страховые компании, пенсионные фонды и т.п.

Решающим фактором успеха в данном направлении оказались мероприятия по формированию вторичного ипотечного рынка, что решило главную проблему жилищного финансирования - проблему кредитных ресурсов. С этой целью в разные годы были созданы специализированные организации - Федеральная национальная ипотечная ассоциация (Fannie Мае), Корпорация жилищного кредитования (Freddie Mac) и Правительственная национальная ипотечная ассоциация (Ginnie Мае).

Федеральная Национальная Ипотечная Ассоциация была учреждена американским правительством в 1938 году. Она начинала как филиал государственной корпорации Reconstruction Finance Corporation. Сначала она была названа National Mortgage Association of Washington - Вашингтонская Национальная Ипотечная Ассоциация. Однако в том же году ее название изменилось на Federal National Mortgage Association (FNMA, Fannie Мае) - Федеральная Национальная Ипотечная Ассоциация. Главной целью Fannie Мае была покупка и продажа закладных, застрахованных Federal Housing Administration (FHA) - Федеральная Жилищная Администрация. В 1954 году Fannie Мае стала корпорацией со смешанной собственностью: ее обыкновенные акции находились в частном владении, а привилегированные в собственности государства [17, 20].

В 1968 году была проведена реструктуризация Федеральной Национальной Ипотечной Ассоциации: в результате она была разделена на два отдельных предприятия. Одно из них сохранило название Fannie Mae, фактически приобретя статус частной компании (государство сохраняет за собой относительно небольшой пакет). Сегодня Fannie Мае - крупнейшая по размеру активов национальная корпорация, а также крупнейший источник обыкновенных ипотечных фондов в США. Акциями Fannie Мае торгуются на Нью-Йоркской фондовой бирже (New-York Stock Exchange, NYSE). Ее акции находятся среди наиболее активно продаваемых. Они также входят в каталог Standard & Poor's 500 Composite Stock Price Index. Другое предприятие - Правительственная Национальная Ипотечная Ассоциация (Government National Mortgage Association, GNMA или Ginnie Mae) - государственная корпорация, созданная для управления ипотечными программами, которые не могли бы развиваться в частном секторе.

Все эти организации наделены полномочиями покупать ипотечные кредиты на жилье и под государственную гарантию или государственное страхование, выпускать ценные бумаги, обеспеченные выкупленными ипотечными кредитами. Стоимость ипотечных ценных бумаг, обращающихся на рынке, по оценкам экспертов достигла в начале 2001 года 3,5 трлн. долларов, что сопоставимо с объемами рынков американских правительственных ценных бумаг (3 трлн.) или корпоративных облигаций (3,5 трлн. долларов).

Следует обратить внимание на любопытный факт: в странах Восточной Европы США напрямую или через Мировой банк, где основным "донором" опять же выступают США, потратили десятки миллионов долларов в рамках программ помощи по созданию систем ипотечного кредитования и финансирования по американскому образцу, но в итоге эти страны (за исключением России) приняли законы, основанные на германском (европейском континентальном) праве как более соответствующем историческим традициям и экономическим реалиям этих стран.

В то же время в последние годы в континентальных европейских странах, например в той же Германии, всё чаще начинают обращаться к американской и английской системе секьюритизации активов. То есть рассматривают возможной двухуровневую систему ипотечного кредитования. Иными словами, две системы (одноуровневая и двухуровневая) не являются антагонистическими и могут действовать параллельно.

Во всех странах с развитыми системами ипотечного кредитования государство оказывало кредитным институтам и гражданам - заёмщикам огромную помощь, особенно в период формирования систем.

Основной формой государственной поддержки ипотечных кредиторов являются государственные гарантии, обеспечивающие дополнительное покрытие эмитируемых ценных бумаг. Так в США государственные гарантии обеспечивали выпуск MBS более 30-ти лет, вплоть до 1970 г., когда Fannie Mae было разрешено выпускать ипотечные облигации на основе кредитов, не обеспеченных государственными гарантиями.

Но на этом государственная поддержка не закончилась, а приобрела иную форму. Федеральное законодательство США разрешило использовать бюджетные средства на приобретение MBS, тем самым, приравняв этот вид ценных бумаг к государственным обязательствам. Комитет по открытому рынку ФРС уполномочен покупать и продавать их при проведении денежно-кредитной политики [17].

Не менее важной формой государственной поддержки является страхование кредитных рисков. Важным шагом на пути формирования институциональных основ современной системы ипотечного кредитования стало создание в 1934 году Федеральной жилищной администрации (Federal Housing Administration, FHA) в соответствии с Национальным актом о жилье. Основными направлениями деятельности FHA являются создание системы взаимного страхования ипотечных кредитов и разработка и совершенствование стандартов ипотечного жилищного кредитования. FHA стала первой страховой компанией, учрежденной государством, страхующей кредитные риски по ипотечным жилищным кредитам.

Основной задачей FHA является содействие малообеспеченным семьям в улучшении жилищных условий. Параллельно решаются задачи улучшения жилищных стандартов, а также создания системы взаимного страхования ипотечных кредитов. FHA осуществляет около сорока различных страховых и кредитных программ. В их число, в частности, входит программа государственного страхования ипотечных кредитов на жилье. В конце 1991 финансового года объем страховых обязательств FHA составил 378,1 млрд. долларов.

Основные программы страхования ипотечных кредитов разработаны для облегчения приобретения, строительства или реконструкции жилья определенными категориями граждан, которые не в состоянии выполнить требования внесения первоначального платежа по обычным кредитам. FHA в первую очередь оказывает содействие тем, кто впервые покупает жилье, покупателям жилья из числа национальных меньшинств, а также покупателям с низким и умеренным доходом, т.е. наиболее нуждающимся в дополнительной помощи. Страхование по большей части таких кредитов осуществляется Фондом взаимного страхования ипотечных кредитов, созданным на основе самоокупаемости. Ставка процента по кредитам, страхуемым FHA, находится на уровне рыночных ставок, в то время как требования первоначального взноса несколько ниже, чем по обычным кредитам.

Кредиты FHA не могут превышать установленный уровень, составлявший, например, в 1993 году 67 тысяч долларов для отдельного дома на одну семью. Если заемщики нарушают сроки выплат по своим кредитам, банк, выдавший им ипотечный кредит, подает заявку в Департамент жилья и городского развития на страховое возмещение невыплаченной части кредита. Департамент выплачивает требуемую сумму и становится при этом собственником такого имущества. Штат работников Отдела по распоряжению имуществом Департамента жилья и городского развития совместно с подрядчиками предпринимает необходимые меры для содержания этого имущества и его продажи на рынке.

Вот некоторые факты, иллюстрирующие деятельность FHA:

* ипотечные кредиты FHA ежегодно позволяют сделать первый шаг на пути к домовладению 165- 275 тысячам семей и одиноких граждан из числа тех, кто не имеет возможности приобрести жилье другим путем. Из 850 тысяч ипотечных кредитов, которые в среднем FHA страхует каждый год, 550 тысяч идут на покупку жилья теми людьми, которые, по оценкам экспертов, не смогли бы получить кредит без такой страховки;
* около 40% от общего числа впервые покупающих жилье делают это с помощью кредитов FHA, с другой стороны, две трети заемщиков FHA покупают жилье впервые;
* более 20% заемщиков FHA - представители национальных меньшинств;
* FHA обслуживает семьи, чей доход значительно ниже, чем у тех, кто использует обычные источники финансирования. Так в 1992 году средний доход заемщиков FHA составил 37 тысяч долларов по сравнению с 55 тысячами долларов у заемщиков, пользующихся обычными кредитами;
* FHA обслуживает тех, у кого недостает первоначальных средств для покупки жилья. Порядка двух третей ипотечных кредитов, получивших страховку от FHA, имели первоначальное соотношение величины займа к стоимости заложенного имущества не ниже 90%.

При этом FHA никогда не пользовалась бюджетными средствами. Свои программы поддержки ипотечного кредитования FHA с самого начала осуществляет в соответствии с основным принципом страхования, заключающемся в объединении возможных рисков в одну большую группу для минимизации неизбежных потерь. В результате Взаимный фонд ипотечного страхования, входящий в FHA, преуспевает, а за всю шестидесятилетнюю историю FHA этот фонд не истратил на покрытие убытков ни единого доллара налогоплательщиков [17].

В 1944 году Конгрессом была создана Администрация по делам ветеранов (Veterans Administrations, VA), уполномоченная гарантировать ипотечные кредиты, выданные отдельным категориям ветеранов войны и отвечающие требованиям, установленным Администрацией. Первоначально VA выдавала гарантии на 50% выданного кредита или 2000 долларов, в зависимости от того, какая из этих величин меньше. Сегодня эта сумма увеличена до 46 000 долларов. Администрация проводит оценку недвижимости, на приобретение которой выдаются ипотечные кредиты, и таким образом определяет сумму, из которой исходит при выдаче сертификата гарантии. За предоставление гарантий VA взимает с заемщиков сбор, зависящий от величины первоначального взноса.

В 1989 году доля кредитов, застрахованных от невозврата Федеральной жилищной администрацией, составила 26% общего числа выданных ипотечных кредитов; доля кредитов, гарантированных Администрацией по делам ветеранов - 10%; застрахованных частными компаниями - 16%. При этом доля кредитов, незастрахованных от риска невозврата, составила 46%.

Еще одна форма государственной поддержки - адресная финансовая помощь гражданам при приобретении жилья, в том числе с привлечением ипотечных кредитов - является неотъемлемым элементом жилищно-социальной политики. Наиболее отрегулированной представляется система социальной поддержки заёмщиков в Германии Вкладчики стройсберкасс, получают ежегодные премии за свои сбережения (до 10% к накопленной сумме).

После получения жилищного кредита государство использует прямые (денежные дотации при погашении процентов) - например, гашение части кредита при рождении в семье заёмщика ребёнка, и непрямые (налоговые льготы) формы помощи заемщику - в зависимости от имущественного состояния, состава его семьи и т.п.

Обобщая опыт развития ипотечного кредитования в зарубежных странах, следует отметить, что именно ипотечное кредитование явилось одним из основных факторов экономического развития в США (новый курс Рузвельта), в Германии (послевоенные реформы Эрхарда), в Аргентине ("план Ковальо") и в Чили (реформы Пиночета).

# Раздел 2. Ипотечное кредитование в России.

## 2.1 Анализ отечественного рынка ипотечного кредитования.

Объемы выдачи ипотечных кредитов в 2003 году, по сравнению с 2002 годом, возросли вдвое - $500млн. против $260млн. Основной вклад внес Сбербанк благодаря значительной ресурсной базе и разветвленной филиальной сети, доля которого по-прежнему составляет около 50% рынка [15].

В настоящий момент 60 процентов жилищного фонда приватизировано, и такой фонд становится более активным объектом рыночных сделок, включая сделки по квартирной аренде . Результаты недавно проведенных обследований показывают, что большая часть населения нуждается в улучшении жилищных условий, например, более 77 процентов семей, включенных в опрос, заявили о своем стремлении улучшить свои жилищные условия, но при этом население плохо разбирается в ипотечном кредитовании [14].

Прошедший год определил основных игроков, которые будут в обозримом будущем определять ключевую роль на ипотечном рынке. К Сбербанку, банку Дельтакредит, Райффайзенбанку и МИА присоединились Национальный резервный банк, Газпромбанк, Внешторгбанк, МДМ-банк, а также Тройка-диалог, планирующая в ближайшее время запуск собственного ипотечного проекта. Безусловно, уверенность участникам рынка дало принятие закона "Об ипотечных ценных бумагах" и надежда на то, что уже к концу 2004 года полностью завершится формирование законодательной базы, необходимой для развития ипотеки. В таблице 2.1 наведена информация по объемам выданных ипотечных кредитов ведущими операторами в 2003 году .

Таблица 2.1

**Объемы выданных ипотечных кредитов ведущими операторами в 2003 году**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Оператор | Объем выданных кредитов, млн $ | Количество кредитов |
| Сбербанк | 233 | - |
| ДельтаКредит | 34 | 1000 |
| АИЖК | 22.9 | 2074 |
| Райффайзенбанк | 21.4 | 419 |
| МИА | 21.2 | - |
| УГАИК (Уфа) | 8.7 | - |
| Собинбанк | 8.2 | 350 |
| СОФЖИ (Самара) | 7.6 | 708 |
| Внешторгбанк | 7 | - |
| Газпромбанк | 5.5 | - |
| ОИЖК (Оренбург) | 5.2 | 557 |
| РФЖиИ (Марий Эл) | 4.3 | 106 |
| Агропромкредит | 4 | 300 |
| ФИА-Банк | 3.4 | 526 |
| НРБ | 3 | 78 |
| Белгородская ипотечная корпорация | 2.3 | 405 |
| Наш дом-Приморье | 2.2 | 135 |
| Евротраст | 2 | 30 |
| Липецкая ипотечная корпорация | 1.6 | 182 |
| КБ Система | 1.35 | - |
| Мордовская ипотечная корпорация | 1 | 164 |
| ИРИА (Иркутск) | 0.93 | 92 |
| МДМ-банк | 0.9 | 7 |
| Калужская ипотечная корпорация | 0.73 | 67 |
| САИЖК (Екатеринбург) | 0.2 | 14 |
| АРОИЖК (Архангельск) | 0.13 | 10 |
| Ипотечное агентство РТ (Казань) | - | 8 |
| ПОИФ (Пермь) | 0.06 | 6 |

\* - данные первоисточников. Расчет рублевых кредитов (Сбербанк, МИА, ипотечные агентства) проводился по курсу 30руб/$.

Во многом благодаря совместным усилиям местных и федеральных структур, ипотечное кредитование активно внедряется и развивается в регионах: Республике Башкирия, Республике Марий Эл, Республике Татарстан, Самарской, Оренбургской областях, Приморском крае и ряде других регионов. Федеральное агентство укрепило свои позиции наладив договорные отношения с более чем 50 регионами. На данный момент АИЖК осуществляет выкуп закладных у 27 кредитных и 18 некредитных организаций. Размер кредита составляет в среднем 330 тысяч (ист. АИЖК) [25]. На конец года в стране насчитывалось 146 банков, оказывающих услуги по ипотечному кредитованию. В таблице 2.2 наведены процентные ставки по ипотечным кредитам ведущих операторов.

Таблица 2.2

**Ставки ипотечных кредитов ведущих операторов (июнь 2004)**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Оператор | Базовая кредитная ставка \* | Объекты \*\* |
| $ | РУБ |
| Абсолют-Банк | 15 | - | Н В К |
| Агропромкредит | 14 | 19 | В |
| Банк Москвы | 11 | 14 | В К |
| Программа АИЖК | - | 15 | В |
| Внешторгбанк | 10.5 | 15 | Н В |
| Газпромбанк | 13 | - | В |
| Программа ДельтаКредит | 10 | - | В |
| Евротраст | 13 | 15 | Н В |
| ММБ | 12 | - | В |
| МДМ-Банк | 15 | 18 | Н В |
| Программа МИА | 11 | 15 | Н В |
| НРБ | 13 | - | Н В |
| Промстройбанк (С-П) | 14 | - | В |
| Райффайзенбанк | 12 | - | Н В К |
| Сбербанк | 11 | 18 | Н В К |
| Собинбанк | 14 | - | В |
| Союз | 12.9 | - | Н В |
| УралСиб (Уфа) | 12 | 17 | В |
| ФИА-Банк (Тольятти) | - | 24 | Н В |

\*    кредитование покупки квартиры на вторичном рынке на срок 10 лет
\*\* В – вторичный рынок, Н – незавершенное строительство, К – коттедж/дом

Таким образом, можно подытожить, что в операторы предлагают услуги ипотечного кредитования на условиях (в среднем) 12,7 % в долларах США и 17% в рублях. Полный спектр услуг (вторичный рынок, незавершенное строительство, индивидуальное строительство) предлагают всего три оператора: Абсолют-Банк, Райффайзенбанк и Сбербанк. Рассмотрим подробнее объемы ипотечного кредитования ведущими отечественными операторами (таблица 2.3).

Таблица 2.3

**Объемы выданных ипотечных кредитов ведущими операторами**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Оператор | Кредитный портфель, млн $ | Объем выданных кредитов, млн $ | Количество кредитов | Актуальность |
| Сбербанк | - | 313 | - | январь 04 |
| ДельтаКредит | 100 | 140 | 2800 | август 04 |
| АИЖК \* | 66.8 | 69.1 | 5799 | июль 04 |
| Райффайзенбанк | 46 | - | - | июль 04 |
| МИА | 42.5 | - | - | июнь 04 |
| СОФЖИ (Самара) | 12.1 | 21.6 | 2015 | июль 04 |
| Фора-Банк | 10 | 20 | 1300 | октябрь 03 |
| Газпромбанк | 6.8 | 17 | - | январь 04 |
| УГАИК (Уфа) | - | 14.06 | 1034 | январь 04 |
| Внешторгбанк | - | 13.2 | 2600 | сентябрь 03 |
| Собинбанк | - | 8.2 | 350 | январь 04 |
| ФИА-Банк | 4.3 | 5.7 | 845 | январь 04 |
| ОИЖК (Оренбург) | - | 5.2 | 557 | январь 04 |
| КАЖИК (Барнаул) | 2.1 | 4.95 | 534 | июль 04 |
| НОАИЖК (Новосиб.) | - | 4.45 | 338 | август 04 |
| Промэнергобанк | - | 4 | 160 | август 04 |
| Агропромкредит | - | 4 | 300 | январь 04 |
| МИК (Мордовия) | - | 3.1 | 444 | июль 04 |
| НРБ | - | 3 | 78 | январь 04 |
| БИК (Белгород) | 0.6 | 2.1 | 280 | июль 04 |
| ЛИК (Липецк) | 1.4 | 3.5 | 433 | июль 04 |
| Евротраст | - | 2 | 30 | январь 04 |
| Соцгорбанк | - | - | 25 | апрель 04 |

\* - количество и объем рефинансированных кредитов у банков и региональных операторов.

 По данным таблицы 2.3 бесспорным является тот факт, что лидером на российском рынке ипотечного кредитования является Сбербанк России. Таким образом представляется целесообразным рассмотреть условия предоставления ипотечных кредитов этим крупнейшим отечественным оператором, что будет сделано в следующих параграфах.

Также, необходимо отметить, что среди коммерческих банков Сбербанк и Дельтабанк являются наиболее квалифицированными и имеют наибольшую мотивацию увеличивать свои портфели ипотечных кредитов, хотя и применяют разную стратегию кредитования, имеют разные коммерческие цели, кредитные продукты и источники финансирования. Однако Сбербанк пока не в полной мере охватил и задействовал свою сеть и накопления на депозитных счетах мелких вкладчиков, его портфель ипотечных кредитов составляет немного более 300 млн. дол. США, кредиты предоставляются в рублях и долларах, такие кредиты составляют всего лишь 8 процентов портфеля розничных кредитов. Сбербанк – крупнейший сберегательный банк России, 69% вкладов населения хранятся в этом банке, это единственный сберегательный банк, которому правительство оказывает полную поддержку в части гарантирования вкладов. Дельтабанк специализируется на жилищном кредитовании, в 2001 и 2002 гг. . этот банк выдал около 1 500 кредитов на сумму 2800 млн. долларов США, он выдает кредиты исключительно в долларах США напрямую и через 15 банков-партнеров, выдающих кредиты. Дельтабанк финансируется за счет иностранных кредитных линий рефинансирования [15].

Финансовые учреждения финансируют ипотеку депозитами, привлекают средства из внешних источников, и все чаще и чаще используют средства, предоставляемые региональными агентствами и Агентством ипотечного жилищного кредитования (АИЖК) , созданным федеральным правительством.

АИЖК разместило свои облигации среди коммерческих банков, создав таким образом один из важных элементов цепочки ипотечного кредитования. Однако несколько важнейших звеньев финансирования отсутствуют: ни федеральное агентство, ни коммерческие банки пока не выпускают и не продают облигации частным или государственным пенсионным фондам или страховым компаниям. Такие дополнительные звенья, устанавливающие связь с инвесторами, вкладывающими средства в долгосрочные бумаги, будут чрезвычайно важны для обеспечения значительного объема ипотечного кредитования.

Особенности андеррайтинга заемщика кредита и стандартов обслуживания банками являются приемлемыми, исходя из условий первичного рынка ипотек:

* Максимальный срок – 15 лет для кредиторов - банков, 20 в случае покупки ипотек АИЖК . Что касается коммерческих банков, нет особого смысла в увеличении срока, принимая во внимание высокие процентные ставки на рынке и инфляционные ожидания.
* Минимальный размер первоначального взноса составляет 30 процентов, что объясняется проблемами с обращением взыскания на имущество должника, ветхим состоянием многих жилых зданий, незначительным количеством сделок, которые могли бы служить ориентиром для установления рыночной цены .
* Процентные ставки устанавливаются на уровне от 19 до 24 процентов, если кредит выдается в рублях, и на уровне от 10 до 15 процентов, если кредит деноминирован в долларах США. Региональные государственные ипотечные агентства выдают больше субсидированных ипотечных кредитов в рублях по ставке от 8 до 15 процентов, при этом, по оценкам, средняя взвешенная ставка составляет 13 процентов, а местные органы власти оказывают бюджетно-финансовую поддержку для возмещения разницы между использованной ставкой и рыночной ставкой.

На данной стадии качество портфеля кредитов, выданных коммерческими банками, является высоким, в основном, благодаря консервативным стандартам андеррайтинга заемщика и обслуживанию в основном населения с высоком уровнем дохода. Например, помимо ипотечного залога Сбербанк требует подписи двух гарантов по каждой ипотеке, таким образом, он косвенно заявляет о своем недоверии к обеспечению ипотечного кредита. [25].

Возможность обращения взыскания на имущество должника является центральным вопросом для создания эффективных стимулов, способствующих развитию ипотечного кредитования. Обращение взыскания на имущество должника и выселение в другую квартиру остаются сложными вопросами при развитии российских рынков ипотечного жилищного кредитования. Необходимо отметить, что это не только чисто российская проблема. С ней сталкиваются и в США и европейских странах.

## 2.2 Программы ипотечного кредитования Сбербанка России.

Акционерный коммерческий Сберегательный банк Российской Федерации (Сбербанк России) создан в форме акционерного общества открытого типа в соответствии с Законом РСФСР “О банках и банковской деятельности в РСФСР”. Учредителем и основным акционером Сбербанка России является Центральный банк Российской Федерации (свыше 60% акций уставного капитала). Его акционерами являются более 200 тысяч юридических и физических лиц. Сбербанк России зарегистрирован 20 июня 1991 г. в Центральном банке Российской Федерации. Регистрационный номер - 1481.

 На сегодня Сбербанк предлагает ряд программ для приобретения жилья, рассмотрим их подробнее.

**А. Кредит на неотложные нужды**. Срок до 5 лет, ставка: 19% - рубли, 12% - валюта. *Цели кредитования* - любые цели потребительского характера.

Обеспечение:

* 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

*Чем хорошо:*

* 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)

*Чем плохо:*

1. Маленький срок, следовательно, маленькие суммы.
2. В расчет суммы принимается доход только заемщика.

**Б. Кредит на приобретение недвижимости.** Срок до 15 лет, ставка: 18% - рубли, 11% - валюта.

*Цели кредитования:*

* 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.

*Обеспечение:*

* 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.

*Чем хорошо:*

* Может выдаваться и наличными (рубли).
* Может предоставляться отсрочка в погашении основного долга на период строительства до 2 лет.
* Кредит на 70% стоимости.
* Кредиты предоставляются как по месту регистрации заемщика, так и по месту нахождения предприятия-работодателя-поручителя, или по месту нахождения объекта недвижимости.

*Чем плохо:*

* Непросто найти такое обеспечение на большую сумму кредита.

**В. Ипотечный кредит.** Срок до 15 лет, ставка: 18% - рубли, 11% - валюта.

*Цели кредитования:*

* 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.

*Обеспечение:*

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.

*Чем хорошо:*

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

*Чем плохо:*

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.

**Г. Программа «Молодая семья».** Срок до 15 лет, ставка: 18% - рубли, 11% - валюта.

Цели кредитования:

* 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.

*Обеспечение:*

* 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.

*Чем хорошо:*

* 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.

В таблице 2.4 приведена аналитическая информация, которая позволяет сопоставить условия предоставления ипотечного кредита Сбербанком России и его основными конкурентами.

Таблица 2.4

**Сравнительная характеристика условий предоставления ипотечного кредита.**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Наименование показателя | СБ РФ | АИЖК | ОАО «Внешторгбанк» | DeltaCredit банк | Банк «Первое ОВК» | «Райффайзенбанк Австрия» | «Собинбанк» |
| 1. | Год начала реализации ипотечной программы | 1991 | 1996 | 2003 | 1998 | 2000 | 2002 | 1999 |
| 2. | Валюта кредита | руб, $ | руб | руб, $ | $ | $ | 8 | $ |
| 3. | Первоначальный взнос от стоимости квартиры, % | 30 | 30 | 15-20 | 15-30 | 15-30 | 30 | 30 |
| 4. | Ставка кредита, % | 11$18р | 15 | 9-11$14-16р | 10-14 | 10-15 | 12 | 14 |
| 5. | Срок кредитования, лет | 15 | 20 | 20 | до 15 лет | 10-15 | 10 | 10 |
| 6. | Ежемесячные выплаты от дохода семьи, % | 40 | 50 | 40 | 40 | 40 | 40 |  |
| 7. | Стоимость обязательного страхования, % | 0,6 | 1,5 | 1,5 | 1,5 | 1,5 | 1 | 1,5 |
| 7.1. | — страхования жизни и потери трудоспособности, % | — | + | 0,9 | + | 0,8 | + | + |
| 7.2. | — страхования риска утраты и повреждения квартиры, % | + | + | 0,4 | + | 0,4 | + | + |
| 7.3. | — страхования титула собственности квартиры, % | — | +/- | 0,3 | + | 0,3 | + | + |
| 8. | Документальное подтверждение платежеспособности | + | + | + | + | +/- | + | + |
| 9. | Наличие поручителей | + | +/- | — | — | — | — | + |
| 10. | Количество документов для оформления кредита | 5-10 | 20 | 15-20 | 8 | 20 |  | 12 |
| 11. | Средний срок оформления кредита, дни | 18 | 7-14 | 14 | 14 | 14 | 10 | 14 |
| 12. | Общее количество выданных кредитов |  | 5800 | 2600 | 2800 | 140 | 450 | 350 |
| 13. | Сумма кредитов |  | 69 млн $ | 13,2 млн $ | 140 млн $ | 4 млн $ | 20 млн $ | 8,0 млн $ |

 Необходимо отметить, что несмотря на всю привлекательность программ ипотечного кредитования здесь существуют также определенные «подводные камни», которые не известны потенциальному заемщику. Так, рассмотрим подробнее кредитную программу «Молодая семья». Кредит по этой программе предоставляется супругам не старше 30 лет (даже, если одному из супругов до 30 лет, а другому больше). Из достоинств данного кредита надо отметить то, что созаемщиками кроме супругов могут выступать еще и родители, как со стороны одного из супругов, так и со стороны другого.

Проиллюстрируем это на примере. Допустим, доход каждого из супругов - 200 долларов. Доход каждого из родителей - тоже 200 долларов.Итого, совокупный доход равен: 200 х 2 (супругов) + 200 х 2 (родители мужа) + 200 х 2 (родители жены) = 1200 (совокупный доход, исходя из которого будет предоставляться кредит Сбербанком).

И это при тех же 11% годовых в валюте или 18% годовых в рублях. Причем, если у "молодой семьи" есть ребенок, то кредит может составлять до 90% от стоимости квартиры. Если же нет ребенка - то кредит как и обычно в Сбербанке: не более 70% от стоимости квартиры.

Сбербанковский кредит "Молодая семья" - безусловно новое слово в ипотечном кредитовании в России. Но и тут есть свои особенности, так безработной «Молодой семье» кредит не дают. Как указывалось, созаемщиками могут быть молодые супруги и родители супругов. Но при этом, если «Молодая семья» живет лишь на деньги своих родителей - кредит ей не предоставят.

Если же у «молодой семьи» есть хоть какие-то свои доходы (пусть даже смешные), то за кредитом можно обращаться. Как определяется максимальный размер кредита рассмотрим на следующем примере. Заемщик с ежемесячным доходом 1200 долларов в месяц может получить кредит до 73210 долларов. А какой кредит получат 6 созаемщиков, при условии, что доход каждого из них по $200?

Как видно из примера, совокупный доход шестерых созаемщиков равен 6 х $200 = $1200. А вот сума кредита будет меньше, это подтверждает следующий расчет: заемщик с доходом $200 может получить кредит до $10705. А 6 созаемщиков могут получить кредит равный 6 х 10705 = $64230.

Однако, это в том случае, когда всем созаемщикам до пенсии более 15 лет. Допустим, двум из 6 созаемщиков до пенсии 10 лет. В этом случае, максимальный размер кредита будет еще меньше. Как указывалось, в примере все созаемщики зарабатывают по $200. Поскольку двум созаемщикам до пенсии 10 лет, кредит им будет дан не на 15 лет, а на 10. Максимальный размер кредита такого созаемщика можно посчитать как: $10705 / 15 х 10 = $7136

Итого: $10705 х 4 + $7136 х 2 = $42820 + $14272 = $57092

Тоисть, рассчитываем, какой кредит может получить каждый из созаемщиков, а потом суммируем и получаем тот максимальный размер кредита, который может получить "молодая семья".

Аналогичные «подводные камни» существуют и в другой программе ипотечного кредитования Сбербанка России. Так, в Сбербанке существует ограничение по возрасту. Лицам предпенсионного возраста кредит либо не дают, либо дают значительно меньше, чем если бы заемщику до пенсии было далеко. Рассмотрим эту ситуацию на примере. Допустим, заемщик зарабатывает $1000. Заемщик - мужчина. Возраст 55 лет. Пенсионный возраст у мужчин наступает, как известно в 60 лет. Если бы до пенсии было далеко, то заемщик мог бы получить кредит $53500. Банк, рассчитывая размер кредита, который может дать, исходит из того, что в ближайшие пять лет зарплата заемщика будет как и сейчас, а через пять лет - зарплата будет равна пенсии. Кредит дается на 15 лет, не трудно посчитать, что 5 лет - это треть от 15 лет. Таким образом заемщику, которому осталось 5 лет до пенсии, дадут лишь $53500 / 3 = $17833 (Мы посчитали «грубо», просто отбросив те доходы заемщика, которые будут после выхода заемщика на пенсию. На самом деле, их тоже надо учитывать, но картина изменится не существенно: кредит будет примерно $18000.)

Еще одна особенность та, что существует привязка к местности. Например, заемщик живет в Тамбове, поручители - в Туле, работает - в Орле, квартиру хочет в Подмосковье, за кредитом обращается в Московский банк. Такому заемщику предложат обратиться в банк либо по месту работы, либо в банк в том городе, где заемщику нужна квартира. В отделении Сбербанка в Москве, в выдаче кредита ему откажут.

Таким образом можно подытожить, что не смотря на свою привлекательность программы ипотечного кредитования (это касается не только программ Сбербанка России, но и ипотечных программ других операторов) имеют ряд особенностей, с которыми потенциальному заемщику обязательно необходимо ознакомиться заранее.

# Раздел 3. Тенденции развитие отечественного рынка ипотечного кредитования.

## 3.1 Роль АИЖК в развитии ипотечного кредитования.

АИЖК возникло как важный участник российской ипотечной системы. Теоретически, это федеральное агентство способно выполнять целый ряд функций по оказанию поддержки рынку ипотеки, включая такие, как:

* *Поддержка законодательных реформ и оказание судебной поддержки для укрепления первичных рынков ипотеки.* Указанные реформы предполагают действия в широком диапазоне — от совершенствования политики в сфере землепользования до повышения эффективности процедур обращения взыскания на заложенное имущество.
* *Распространение стандартов андеррайтинга и ипотечных продуктов.* В России подобных стандартов не существует, хотя они имеют решающее значение для развития рынков ипотеки. На эффективных ликвидных ипотечных рынках закладные обращаются в качестве товаров, что удешевляет финансирование и позволяет создать достаточный объем финансовых ресурсов. Такой режим возможен только при обеспечении возможности замены одних закладных на другие с помощью тождественных финансовых условий и критериев андеррайтинга. В той мере, в какой все организаторы ипотеки используют стандартные условия, возможно более быстрое развитие рынка облигаций с ипотечным покрытием и ипотечных сертификатов участия. Такой рынок смог бы предоставлять ликвидные ресурсы организаторам ипотеки и, с течением времени, можно ожидать, что он способствовал бы уменьшению стоимости ипотечного финансирования для домовладельцев.
* *Обеспечение ликвидности.* Хотя ликвидность не является проблемой для некоторых крупных банков, например, Сбербанка и Райффайзенбанка, в такой крупной и разнородной экономике, какая существует в Российской Федерации, местные финансовые рынки могут быть ограничены местными экономическими обстоятельствами. АИЖК может преодолевать нехватку капитала на местах путем предоставления ликвидных ресурсов местным государственным агентствам и относительно мелким частным банкам. Принимая на себя эту функцию, АИЖК не должна подрывать ипотечные программы уже существующих ликвидных банков.
* *Демонстрация потенциальных возможностей ипотечного финансирования.* Можно утверждать, что некоторых потенциальных кредиторов можно будет убедить заняться ипотечным кредитованием только после того, как они увидят возможность прибыльного ведения этого бизнеса. АИЖК могло бы подать пример системы ценообразования на основе учета рисков, который свидетельствовал бы о возможности прибыльного участия коммерческих банков в конкуренции в данной сфере.
* *Принятие на себя риска, связанного с ценообразованием в сложных условиях.* На российском рынке отсутствуют данные о функционировании ипотеки за прошлые периоды, на основе которых оценивают кредитный риск. Отсутствуют также и исходные данные для определения цен на долгосрочные облигации. Федеральное агентство может сыграть решающую роль катализатора с помощью инициативы по созданию рациональной структуры ценообразования с тем, чтобы положить начало этому процессу. Данная организация, действующая при поддержке правительства, возможно, находится в наилучшем положении с точки зрения принятия на себя этого риска. По истечении определенного времени структуру ценообразования будет необходимо пересмотреть с тем, чтобы адаптировать ее к меняющимся обстоятельствам. Федеральному агентству не следует использовать свое преимущество раннего начала деятельности по данному направлению для создания монополии в сфере секьюритизации ипотеки.
* *Страхование кредитных рисков.* Существуют определенные сомнения относительно эффективности закладных в качестве обеспечения для кредитов и, в результате, возможности определить цену ипотечного кредита. АИЖК могла бы предложить страховые продукты для преодоления неопределенностей, существующих относительно кредитного риска, связанного с ипотечными кредитами. Федеральное агентство предполагает изучить предложение о принятии обязательств по своевременности выплат в отношении функционирования ипотечных ценных бумаг. С экономической точки зрения, существует мало различий между страхованием результатов функционирования кредита в отношении пула ипотек и страхованием результатов функционирования отдельных ипотек. В любом случае, федеральное агентство зависит от выполнения функций андеррайтинга организаторами ипотеки и возможностей по сбору средств, которыми располагают вспомогательные службы. В качестве федерального органа, АИЖК находится в уникальном положении для диверсификации своего кредитного риска по всем регионам Российской Федерации [25].

До настоящего времени федеральное агентство приобретало рублевые закладные с фиксированной ставкой по ипотечным векселям в размере 18 процентов. В конечном итоге, их предполагается финансировать с помощью ипотечных ценных бумаг, выпускаемых по ставке 15 процентов, предпочтительно в виде ипотечных сертификатов участия. Разницу предполагается разделить между федеральным агентством, которое оставит себе 1 процент, и первичными агентами, которые оставят себе 2 процента. (В апреле 2003 года федеральное агентство снизило ставку по ипотечным векселям по приобретаемым закладным до 15 процентов.).

Объемы кредитования, планируемые для программы на первоначальном этапе, составляют малую долю потребности в жилье и целевых показателей Госстроя в отношении нового строительства жилья. К концу 2003 года федеральное агентство купило кредиты на сумму 2 млрд. рублей. Исходя из среднего размера квартиры в 60 квадратных метров и среднего баланса по ипотеке в размере 350 000 рублей, агентство должно будет выкупить около 5700 кредитов на жилье общей площадью 340 000 квадратных метров, при том, что контрольная цифра правительства по строительству жилья составляет 70 80 миллионов квадратных метров в год. Лишь небольшая часть имеющегося у федерального агентства финансирования, вероятно, будет направлена в предстоящем году на новое строительство. Большая часть этих ипотечных операций направлена на финансирование улучшения жилищных условий с переездом семей в квартиры большей площади.

Выпуск краткосрочных облигаций создает для АИЖК риск потерь, вызванных уменьшением стоимости ценных бумаг в результате снижения процентных ставок. Пятилетние облигации, обеспеченные общей гарантией, которые были выпущены в апреле 2003г., идут на финансирование приобретения ипотек с фиксированной ставкой и сроком погашения 20 лет. Подобный выпуск создает для агентства риск потерь, связанных со снижением процентных ставок. Если инфляция и, соответственно, процентные ставки, значительно повысятся ближе к сроку погашения этих облигаций, то агентство будет вынуждено заменить их с убытками для себя. Если же инфляция снизится в большей мере, чем это ожидается, то закладные с фиксированной ставкой, служащие основой облигаций, могут быть оплачены раньше срока, и инвесторы, в данном случае государственный пенсионный фонд, потеряют ожидаемый доход [24].

В тех случаях, когда кредитные организации, которым оказывается правительственная поддержка, брали на себя такой риск, они теряли значительные средства. Например, в 1990-х гг. это произошло с аргентинскими кредитными организациями, предоставлявшими ипотечные кредиты, деноминированные в долларах, а в 1970-х аналогичная ситуация возникла в США, где ссудо-сберегательные ассоциации финансировали долгосрочные активы с фиксированными ставками краткосрочными обязательствами. Для минимизации риска финансовых потерь от колебаний процентной ставки такие ипотечные агентства, как АИЖК обычно хеджируют риск процентной ставки, согласовывая потоки денежных средств по активам и пассивам по срокам. Финансовое учреждение с сбалансированными по срокам потоками денежных средств не потеряет и не увеличит рыночную стоимость активов при изменении процентной ставки. Самый легкий способ согласования сроков — это согласование по срокам потоков денежных средств по активам и пассивам. Если АИЖК не удастся согласовать сроки своих потоков денежных средств, например, финансируя долгосрочные активы краткосрочными обязательствами, оно сталкивается с риском рефинансирования при наступлении срока платежа по обязательству.

Поскольку федеральное агентство будет успешно размещать значительные объемы ипотечных облигаций или сертификатов участия с доходностью, которая не учитывает риск, это будет приводить к искажению ситуации на рынке ипотечного кредитования, а затем и к искажению ситуации на рынке долгосрочных высококачественных инвестиционных инструментов. По всей вероятности, появится раздвоенный рынок с (i) дешевой ипотекой под гарантии правительства для чрезвычайно небольшой части населения с вытекающими проблемами, связанными с отбором участников, (ii) более дорогой ипотекой для более богатых людей, финансируемой частными средствами. Расширение системы дешевой ипотеки будет ограничиваться объемом годовой гарантии, которую правительство будет предоставлять федеральному агентству. На сегодняшний момент такая гарантия охватывает всего лишь крошечную долю спроса на рынке.

АИЖК вынуждено определять структуру долгосрочных облигаций и их доходность в условиях рынка, на котором отсутствуют исходные данные для сравнения и система ценообразования на ценные бумаги на основе рисков. На эффективных рынках ссудного капитала инвесторы оценивают облигации в сопоставлении с реальной нормой прибыли для того или иного срока до погашения, добавляя к ней спред для компенсации ожидаемой инфляции, а также дополнительные спреды для учета рисков, например, риска невыполнения эмитентом своих обязательств. Первые два фактора — реальная норма прибыли и ожидаемая инфляция — обычно выступают как два компонента доходности государственных облигаций, которую обычно считают эталонной процентной ставкой при отсутствии риска [25].

В России выпуски государственных облигаций считаются первоклассными, но не свободными от риска дефолта. Сроки погашения государственных облигаций относительно коротки — не более двух лет. С одной стороны, институциональные инвесторы, например, банки и пенсионные фонды, обязаны держать определенную долю своих активов в первоклассных ценных бумагах. С другой стороны, в настоящее время ощущается нехватка первоклассных бумаг. Высокий спрос приводит к диспропорции в ценообразовании на относительно высококачественные государственные ценные бумаги, что приводит к их отрицательной реальной доходности.

В результате, наблюдаемая доходность долгосрочных облигаций в России, по-видимому, определяется в такой же мере недостатком предложения, как и инфляционными ожиданиями и кредитным риском. Например, государственные облигации с наибольшим сроком погашения, которые продавались в начале 2003 года, — двухлетние ОФЗ — имели купонный доход в размере 14 процентов, однако продавались со значительной премией, принеся доход в размере 9,68 процента. И это несмотря на тот факт, что инфляция в 2002 году составила 15,1 процента. При текущих ценах эти облигации показали бы отрицательную реальную доходность, даже если бы инфляция в 2003 году упала до 10 процентов, как прогнозировали некоторые более оптимистичные наблюдатели [24].

Текущие процентные ставки и уровень инфляции, как представляется, указывают на более высокую доходность, чем доходность, используемая АИЖК или правительством. Как видно из Таблицы 3.1, доход инвесторов по шестимесячным депозитам может составить 16 процентов. Банки, например, Сбербанк, выдают ипотечные кредиты в рублях по фиксированной ставке 18 процента на срок 15 лет. Контрольный показатель инфляции, установленный федеральным правительством на 2003 год, составляет 12 - 14 процентов. Если правительство достигнет верхнего предела этого диапазона, то 15 процентные облигации АИЖК показали бы реальную доходность всего в 1 процент, в то время как при 12 процентах облигации принесли бы инвесторам отрицательную реальную доходность.

Таблица 3.1

**Индикативные рублевые процентные ставки**

|  |  |
| --- | --- |
| Ставка рефинансирования Центрального Банка | 18 |
| Процентная ставка купона по двухгодичным ОФЗ | 14 |
| Кредиты юридическим лицам на срок от 1 года до 3 лет | 16,1 |
| Кредиты физическим лицам на срок от 1 года до 3 лет | 22,7 |
| Ипотечные кредиты на срок 15 лет | 18 |
| Долгосрочные депозиты | 16,3 |
| Контрольный диапазон инфляции на 2003 год | 12-14 |

*Источники:*  "Бюллетень банковской статистики № 2 (117)"; Центральный Банк Российской Федерации, март 2003 г.; "Коммерсант", 4 марта 2003 г.

АИЖК могло бы расширить зону своего функционирования, более эффективно используя свои ресурсы на основе применения мер по повышению кредитного рейтинга ценных бумаг, обеспеченных ипотекой, которые выпускаются банками, или на основе страхования кредитов. Если бы банки могли уменьшить риски с помощью мер по повышению кредитного рейтинга заемщиков, то они с большей вероятностью согласились бы кредитовать семьи со средними доходами. Подобные меры по повышению кредитного рейтинга заемщиков могут быть реализованы федеральным агентством в различных формах, включая страхование исполнения обязательств по пулам секьюритизированных кредитов и (или) кредитное страхование отдельных кредитов, каждая из которых покрывает ту или иную долю кредитного баланса. Сформированным таким образом первоклассным ценным бумагам, выпущенным частными эмитентами, следует предоставить преимущества государственных ценных бумаг в смысле выполнения требований к ликвидности банков и правомочности использования в качестве обеспечения при повторной покупке. В рамках подобной программы влияние АИЖК могло бы распространиться на гораздо более широкий сегмент рынка.

## 3.2 Проблемы воздействие кредитных рисков при ипотечном кредитовании на бюджетно-налоговую сферу.

В рамках действующей государственной программы ипотечного кредитования воздействие кредитных рисков на бюджетно-налоговую сферу может привести к быстрому превышению объема имеющихся в том или ином регионе ресурсов. В настоящее время региональные агентства продают кредиты федеральному агентству на условиях полного регресса. В случае неисполнения обязательств по ипотеке, федеральное агентство имеет право потребовать от регионального агентства заменить ипотеку и взять на себя все затраты, связанные с нарушением обязательств. Поскольку объем региональных программ в настоящее время невелик, эффект от неисполнения обязательств в подобных случаях на бюджет остается минимальным. Тем не менее, если масштаб реализации этих программ будет расширяться, то это может привести к значительному воздействию на бюджеты субъектов Федерации, особенно с учетом ограниченности региональных ресурсов.

В Таблице 3.2 проиллюстрирован потенциальный эффект крупных программ кредитования на бюджеты четырех субъектов Федерации. При нынешнем подходе любая кредитная программа значительного объема быстро приведет к превышению общего объема регионального бюджета в трех субъектах федерации за исключением Москвы. Если бы программы кредитования в Самарской, Оренбургской и Иркутской областях увеличились в объеме до уровня, достаточного для финансирования 20 процентов спроса, то объем кредитов более чем вдвое превысил бы общий размер годового регионального бюджета. В случае экономического спада и дефолта 20 процентов соответствующих заемщиков, издержки могли бы более чем вдвое превысить общую величину бюджета жилищной сферы Оренбургской области [27]. В Самарской области аналогичные издержки могли бы превысить региональные расходы на образование и социальную помощь вместе взятые.

Таблица 3.2

**Потенциальный эффект ипотечного кредитования на региональные бюджеты**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|   | Москва | Самара | Оренбург | Иркутск |
| Число домашних хозяйств, желающих участвовать в жилищных программах\*  | 1 439 777 | 524 601 | 347 932 | 409 609 |
| Общая величина регионального бюджета на 2002 год\*\*  | 304 200 000 | 17 800 000 | 9 000 000 | 12 800 000 |
| Ассигнования на жилищное строительство в региональном бюджете на 2002 год\*\*  | 81 000 000 | 4 800 000 | 1 400 000 | 2 900 000 |
| Средняя сумма кредита\*\*  | 350 | 350 | 350 | 350 |
| Общий объем по 20% спроса\*\*  | 100 784 376 | 36 722 070 | 24 355 254 | 28 672 663 |
| Издержки в связи с 20% неисполнением обязательств при доле убытков в случае такового неисполнения 50%\*\*  | 10 078 438 | 3 672 207 | 2 435 525 | 2 867 266 |

\* — Включает 77% домашних хозяйств со средними доходами

\*\* — тыс. рублей.

*Источники:* Расчеты Банка России; ЦАРН; Госкомстат.

Приведенные данные являются приблизительными оценками, отчасти основанными на результатах обследования, недавно проведенного Центром анализа рынков недвижимости (ЦАРН), согласно которому 77 процентов домашних хозяйств хотели бы улучшить свои жилищные условия. Следует отметить, что если бы те же домашние хозяйства учитывали затраты на приобретение квартир по ценам, полностью отражающим затраты, то они могли бы предпочесть остаться в своем нынешнем жилье. Однако даже если фактический спрос составляет не более половины от уровня выявленного ЦАРН в ходе обследования, то все равно его объем быстро превысил бы объем ресурсов, имеющихся у многих регионов страны.

Вместо того, чтобы возлагать кредитный риск исключительно на региональные администрации, следует, чтобы система обеспечивала разделение риска среди участников. Такое разделение риска могло бы стать источником экономических стимулов для повышения качества управления рисками. Например, банку-организатору ипотеки можно предъявить требование о принятии на себя суммы убытков в размере первых 30 процентов кредитного баланса. В отношении следующих 20 процентов баланса АИЖК могло бы предлагать страхование на случай убытков за экономически обоснованную плату, а региональное агентство могло бы предлагать страхование остатка кредита — тоже за экономически обоснованную плату. Это всего лишь одна из возможных схем; распределение долей покрытия убытков может быть и иным. Любое распределение может легко быть спроектировано таким образом, чтобы минимизировать риск, связанный с моральным ущербом, со стороны банка-организатора ипотеки и регионального агентства. Залог успеха состоит в том, чтобы страховать известные риски за экономически обоснованную плату и создавать стимулы для каждого из участников к тщательному управлению рисками [25, 27].

В государственных программах следует поддерживать строгие стандарты финансовой деятельности. В большинстве стран мира государственные ведомства нацеливают свои усилия либо на создание новых рынков там, где учреждения частного сектора сталкиваются, по их мнению, с чрезмерным риском, либо на оказание услуг тем группам населения, которые испытывают их недостаток, в тех случаях, когда соответствующие услуги недостаточно рентабельны для того, чтобы их оказывали учреждения частного сектора. Подобные цели, тем не менее, не устраняют необходимости в прозрачности, финансовом контроле и выполнении требований к достаточности капитала. В отношении стандартов финансовой деятельности государственными ведомствами следует управлять так же, как и банками. С государственными ведомствами обычно связывают более низкие ожидания в отношении рентабельности и роста, а также вносят коррективы с учетом правил ведения банковской деятельности, отражающие необходимость в учреждениях-депозитариях. Однако нет никаких причин применять к ним иные стандарты финансовой надежности.

Региональным агентствам необходимы пруденциальные стандарты, стандарты в отношении достаточности капитала и прочие стандарты финансовой деятельности. Мировой опыт указывает на длинный перечень финансируемых государством ведомств, которые в прошлом несли убытки в результате слабости применявшихся ими стандартов кредитной деятельности. Недавние примеры этого рода включают соответствующие ведомства на Филиппинах и в Мексике. В большинстве случаев подобные убытки потребовали значительной финансовой помощи со стороны национальных правительств. Помимо предъявляемых федеральным агентством требований, касающихся андеррайтинга и резервирования, в настоящее время не существует последовательного набора стандартов финансовой деятельности для региональных агентств. В отношении приобретаемых АИЖК кредитов, оно устанавливает стандарты по андеррайтингу и сопровождению кредитов, а также требование о достаточности капитала, составляющее 10 процентов от объема кредитов, которые каждое агентство продает федеральному агентству. В отношении кредитов, которые финансируются на местах, не устанавливаются общие правила андеррайтинга заемщика, кредитования лиц, имеющих доступ к внутренней информации, концентрации кредитов, системы внутреннего контроля или формирования и использования резерва на возможные потери по ссудам. Агентства Самарской области и Оренбургской области формируют резервы на возможные потери по ссудам только по 10 процентам кредитов, которые они продают федеральному агентству [25].

Субсидирование процентных ставок быстро истощит региональные бюджеты. Большая часть региональных программ рассчитана на домашние хозяйства со средним уровнем доходов. Тем не менее, те из них, что стремятся к достижению посильности финансовой нагрузки, используют для этого субсидирование процентных ставок — вероятно, один из наименее эффективных и наименее прозрачных из существующих типов субсидирования. Субсидирование процентных ставок будет поглощать все большую долю бюджета каждой региональной администрации. По мере организации все большего числа кредитов, будет требоваться все больший объем ресурсов для поддержания одновременно субсидий, обязательства по которым приняты ранее, и субсидий, обязательства по которым принимаются в настоящее время.

С экономической точки зрения, более эффективно предоставлять денежные средства населению, чем манипулировать ценами на товары и услуги, чтобы сделать их финансово доступными. Субсидирование процентных ставок искажает рынок жилищного финансирования, внося диспропорции в его главный механизм ценообразования — процентную ставку по ипотечным кредитам. В той мере, в какой субсидии считают необходимыми, было бы более эффективно предоставлять их в виде единовременной суммы, денежных платежей начального периода, например, в виде субсидирования первоначального взноса или страхования кредитов с целью повышения доли ипотечного кредита в общей стоимости покупаемого жилья.

При более высоких процентных ставках затраты на субсидирование первоначальных платежей составляют примерно 80 процентов затрат на субсидирование процентных ставок в терминах текущей стоимости. В Таблице 3.3 проводится сравнение затрат на субсидирование процентных ставок и первоначальных платежей с использованием допущений о двух уровнях рыночных процентных ставок по ипотеке. В каждом случае размер субсидий в счет первоначального платежа выбирался таким образом, чтобы уменьшить ипотечный платеж до величины, обеспечивающей субсидирование процентных ставок. При относительно более низких рыночных процентных ставках первоначально разница в стоимости между этими субсидиями невелика, однако ипотека с рыночной процентной ставкой не будет блокирована на балансе учреждения-организатора ипотеки.

Ипотека по рыночной процентной ставке может служить обеспечением для ипотечной ценной бумаги с такой доходностью, которая будет привлекательной для инвесторов без каких-либо дополнительных субсидий. Таким образом, региональное агентство получит активы, которые оно может продать по рыночным ставкам федеральному агентству или любой иной организации, занимающейся секьюритизацией ипотеки [15]. В этом случае уровень ликвидности в данной системе зависел бы в большей мере от спроса со стороны инвесторов, чем от долгосрочных обязательств региона оказывать поддержку из будущих денежных потоков на поддержание процентных ставок ниже рыночного уровня.

Таблица 3.3

**Сопоставление параметров субсидирования процентных ставок и первоначальных взносов**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|   | Рыночная ставка по кредитам = 19,6% | Рыночная ставка по кредитам = 15% |
| Кредиты без субсидий | Субсидии на процентные ставки | Субсидии на первоначальные взносы | Кредиты без субсидий | Субсидии на процентные ставки | Субсидии на первоначальные взносы |
| Текущая стоимость субсидий |  | 231 012 | 180 771 |  | 142 460 | 141 686 |
| Экономия при субсидировании первоначальных взносов |  |  | 50 241 |  |  | 774 |
| Ежемесячные платежи по кредитам | 5 703 | 2 652 | 2 688 | 4 503 | 2 652 | 2 638 |
| Ставка по ипотечным векселям | 19,6% | 7,0% | 19,6% | 15,0% | 7,0% | 15,0% |
| Первоначальный взнос со стороны государства |  |  | 180 771 |  |  | 141 686 |

*Допущения:*

* Кредитный баланс = 342 000 руб.
* Первоначальный взнос со стороны покупателя = 146 571 руб.
* Срок кредита = 20 лет

Сегодня в России объем субсидирования процентных ставок составляет до 20 летнего объема ресурсов по принятым обязательствам. Вряд ли региональные агентства смогут распорядиться этими ресурсами для субсидирования рассчитанных на столь долгий срок обязательств в отношении значительного количества заемщиков. Например, при допущении о том, что рыночная ставка по закладным составляет 15 процентов, если бы Самарская область захотела субсидировать всего лишь 10 процентов домашних хозяйств в такой степени, как это указано в Таблице 3.4, то на субсидии в номинальном выражении ушло бы 100 миллионов рублей в течение первого года — примерно в 4 раза больше, чем весь бюджет жилищной сферы на 2002 год [15]. Если сейчас на региональном уровне затруднительно финансировать субсидии на покрытие доли процентных ставок, то неясно, как можно ожидать от регионов, что они смогут оказывать поддержку растущему объему подобных субсидий в будущем. Было бы более эффективно предоставлять разовые первоначальные выплаты и искать иные крупномасштабные решения для обеспечения финансовой доступности ипотеки, например, общенациональная программа страхования кредитов для повышения доли кредита в общей стоимости жилья или снижения кредитного спреда.

Таблица 3.4

**Условия кредитования в отдельных региональных ипотечных агентствах [25]**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Самара | Оренбург | Москва | Иркутск |
| Средний баланс | 342 000 руб. | 455 000 руб. | 9 млн. руб. | 12 500 долл. США |
| Максимальный срок кредита | 25 лет | 20 лет | В долл. США: 10 летВ рублях: 20 лет | 3-10 лет |
| Максимальная доля ипотечного кредита в общей стоимости имущества | 85% | 70% | 70% | 70% |
| Процентная ставка | 15%-18% | 7%-18% | Руб.: 18%Долл.: 18% с учетом динамики курса рубля к доллару США | 10% основной суммы кредита в рублях с индексированием по доллару США |
| Максимальный платеж /доход | 35%-40% | 30% | 30%-50% | 30% |
| Количество кредитов, выданных за 1996г. | 350 | 1 500 | 60 | 80 |

Региональные агентства, созданные в последние годы, еще не достигли значительных объемов деятельности. Как видно из Таблицы 3.4, за один год работы Московское агентство выдало 60 кредитов, а иркутское — 80 кредитов. Москва планирует продавать ипотеки федеральному агентству. Иркутск не планирует продавать их федеральному агентству и применять его стандарты; Иркутское агентство планирует искать другие источники ликвидности, в том числе дополнительные продажи облигаций. Прочие агентства, например, в Самаре и Оренбурге, в основном выдают кредиты за счет бюджетных средств по ставкам ниже рыночных. Благодаря продолжающейся бюджетной поддержке, объем выданных кредитов в этих регионах значительный, особенно в Оренбургской области, где со времени учреждения агентства в 1996 году выдано 1500 кредитов. Тем не менее даже этот объем мал по сравнению с объемом потенциального спроса в данном регионе.

Как видно из Таблицы 3.4, Самарское и Оренбургское агентства предлагают только рублевые кредиты, московское агентство — и в долларах США и в рублях, а Иркутское агентство — только в долларах США. В то время как Самарское и Оренбургское агентства ставят своей целью обслуживание семей со средними доходами, Иркутское агентство сознательно нацеливает свою деятельность на верхние двадцать процентов шкалы распределения доходов на своем рынке. Иркутское агентство выразило заинтересованность в предоставлении рублевых кредитов после того, как инфляция стабилизируется на более низком уровне.

Возможности региональных бюджетов ограничены. Учитывая ограниченность ресурсов региональных администраций, соответствующие программы не способны развиться до сколько-нибудь значительного масштаба до тех пор, пока они финансируются из бюджета. Если бы бюджет Самарской области целиком направлялся на нужды ипотечного кредитования, то можно было бы надеяться на то, что он охватит лишь одну десятую часть домашних хозяйств, которые могли бы пожелать улучшить свои жилищные условия. Региональным агентствам необходимо более интенсивно использовать свои бюджетные ресурсы с тем, чтобы охватить значительное количество заемщиков.

**3.3 Проблема страхования ипотечных кредитов.**

При правильном определении целей и структуры общенациональная схема страхования кредитов на покрытие рисков неисполнения обязательств розничными заемщиками может внести значительный вклад в обеспечение финансовой посильности ипотечных кредитов. Хотя страхование кредитов не способно преодолеть трудности, связанные с обращением взыскания на находящееся в залоге имущество, оно может служить стимулом для кредитования со стороны коммерческих банков в течение того времени, которое потребуется правительству для преодоления слабых мест в законодательстве об обращении взыскания на находящееся в залоге имущество.

Страхование кредитов может сделать возможным повышение доли ипотечного кредита в общей стоимости имущества путем поглощения части кредитного риска, которая заставляет кредиторов требовать значительного первоначального взноса. Подобная программа обеспечивала бы разделение кредитных рисков с основными кредиторами вроде таких банков, как Сбербанк и Райффайзенбанк и послужило бы для этих последних стимулом к более весомому и активному их участию в ипотечном кредитовании. Страхование кредитов на длительный срок может предоставить банкирам важный стимул к выдаче кредитов с более длительным сроком погашения. Эта функция послужила бы полезным дополнением к ликвидности, предоставляемой федеральным агентством, и к обслуживанию кредитов и управлению кредитными рисками, что осуществляют на местном уровне первичные агенты.

Страхование кредитов требует наличия данных за прошлые периоды по когортам выдачи ипотеки с выделением таких позиций, как частота невозврата кредитов в срок и обращения взыскания на находящееся в залоге имущество, количество случаев исправления ситуации, период времени до обращения взыскания на находящееся в залоге имущества и величина убытков в расчете на один кредит, по которому на находящееся в залоге имущество обращено взыскание. Эти данные формируют базу для анализа в целях правильного и прозрачного назначения цен на страховые продукты и создания достаточных резервов на случай возможных убытков. Подобных данных в России по большому счету еще не существует [24].

Любая программа страхования кредитов требует трех общих этапов, на первом из которых проводился бы анализ существующих данных и разработка информационных стандартов и стандартов андеррайтинга для сбора данных в будущем. Второй этап включал бы продажу страховых инструментов по тем или иным, в силу необходимости произвольным, ценам и сбор данных, на базе которых будут основаны более надежные цены. Эта база данных, предположительно, сформирует основу для третьего этапа —развития частной индустрии ипотечного кредитования. На первые два этапа может уйти не менее 5 лет. Впоследствии станет возможным уменьшить риск для правительства путем приобретение перестраховочных инструментов на мировых рынках.

Проект страхования ипотечных кредитов — по необходимости федерального уровня ради диверсификации географического риска — является перспективным в смысле содействия развитию ипотечных рынков при условии, что этот проект:

* Будет функционировать в соответствии с профессиональными и разумными стандартами страхования;
* Будет отличаться правильным управлением и регулированием и избежит создания монополии;
* Обеспечит ограниченное страховое покрытие для кредиторов, например, исключит вероятность чрезмерных первоначальных потерь;
* Обеспечит установление и мониторинг разумных стандартов андеррайтинга и обслуживания;
* Обеспечит правильное определение величины страховой премии и ее корректировку с учетом изменения рыночной конъюнктуры;
* Будет должным образом включен в федеральный бюджет с тем, чтобы отразить соответствующие условные обязательства перед правительством.

В 2004 году планируется разработать концепцию страхования ипотечных кредитов. В настоящее время ипотечное кредитование не доступно для большинства населения России. Это связано в высокими первоначальными взносами за жилье (30 %), а также с высокими процентными ставками по ипотечным кредитам, которые предлагает большинство банков.

Концепция позволит переложить часть финансовых рисков с банков на страховые компании. Это позволит банкам снизить первоначальный взнос до 5-10 %, а также снизить ставки по ипотечным кредитам. Необходимо отметить, что уже сегодня ряд банков пошли на повышенные риски и снизили первоначальный взнос с 30 до 5 %. Но это пока скорее административные меры, чтобы «раскрутить» эту систему. Госстрой России также ставит задачу увеличения объемов строительства жилья в России в ближайшие годы в целях стабилизации цен на рынке жилья. Без этого «массовая» ипотека в России невозможна в ближайшие 3-4 года в силу ряда причин, в первую очередь, низкого платежеспособного спроса населения на жилье [24].

Существует достаточно серьезная проблема с обеспечением ипотечного кредита. Обеспечением ипотечного кредита должна быть сама покупаемая квартира. Если это так, то в случае необходимости банк должен иметь возможность выселить оттуда заемщика, а квартиру продать. Считается, что возможность выселить заемщика в нашей стране гарантирована Законом об ипотеке, который действует с июля 1998г. В этом законе сказано, что заемщика и членов его семьи можно выселить при условии, что они «дали до заключения договора об ипотеке, а если они были вселены в заложенный дом или квартиру позже - до их вселения, нотариально удостоверенное обязательство освободить заложенный жилой дом или квартиру в случае обращения на него взыскания» (ст. 78).

Понятно, что это положение не работает. Вынудить заемщика и членов его семьи подписать такое обязательство до выдачи кредита не представляет особых проблем, но как получить такое обязательство от вновь вселяемых людей, в т.ч. новорожденных? А если заемщик на суде скажет, что его действительно вынудили подписать какую-то бумажку, но жить ему негде? Станет ли суд в этом случае нарушать конституционное право гражданина на жилище? Тем более если вспомнить, что выселение несовершеннолетних членов семьи возможно только с согласия органов опеки, которые согласия на выселение ребенка на улицу никогда не дадут.

Эту проблему предполагают обходить, создавая специальный резервный фонд жилья для отселения неплатежеспособных клиентов. Однако если такое жилье не будет соответствовать жилищным нормам, то отселить в него никого не удастся, а если будет, то некоторые граждане станут брать ипотечные кредиты именно с целью объявить себя неплатежеспособными и бесплатно получить квартиру из резервного фонда.

В развитых странах с большим опытом ипотечного кредитования заемщика признают платежеспособным, если ежемесячные выплаты по кредиту не превышают 30% от его декларируемого дохода. Сегодня наиболее распространены кредиты под 10% годовых сроком на 10 лет. Простой расчет свидетельствует, что претендовать на такие кредиты могут, мягко выражаясь, не самые бедные люди в нашей стране. В основном это квалифицированные профессионалы - сотрудники инофирм и высшие менеджеры крупных компаний. Но последние, как правило, в кредитах не нуждаются, а первых не так уж много, особенно в провинции.

Как правило, за кредитами обращаются люди с доходом не менее $500 на человека. А их семейный доход обычно выше - около $1500. Далеко не все, как известно, ради получения кредита готовы заплатить налоги с таких сумм. Официальный высокий заработок - большая редкость в России. Среди получивших кредиты - сотрудники «Норильского никеля», «Аэрофлота», «Московской сотовой связи», Альфа-банка, Shell, Oriflame и др.

Принципиально все ипотечные системы делятся на три большие группы в зависимости от того, какие средства используются на предоставление кредитов. Одна из них, условно назовем ее банковской ипотекой, предполагает, что банк использует для выдачи ипотечных кредитов те же средства, что и для всех прочих кредитов, т.е. преимущественно средства с депозитов.

Другая, так называемая система вторичного ипотечного рынка (она же американская), основана на использовании для ипотечного кредитования средств институциональных инвесторов, о чем уже было сказано.

Третья модель - контрактно-сберегательная система ипотеки (она же немецкая) - использует для предоставления ипотечных кредитов средства целевых накоплений будущих заемщиков.

В чистом виде сегодня в России не может существовать ни одна из этих систем. И вот почему. С банковской ипотекой все просто. Ее у нас нет из-за хронического дефицита долгосрочных привлеченных средств у банков. Две другие системы уже получили некоторое распространение в нашей стране, однако они имеют, как это часто бывает, свою исключительную российскую специфику.

В настоящее время в России создана система внешне очень похожая на немецкую, однако, как и в случае с американской моделью, с принципиально иным содержанием и механизмом работы. В нашей стране пока нет специализированных сберегательно-ипотечных кредитных учреждений (строительно-сберегательных касс). Наше законодательство не предусматривает особой формы кредитных организаций, работающих по контрактной сберегательной схеме. Создать подобную организацию в рамках обычного универсального банка нельзя, т.к. нельзя гарантировать, что он не будет использовать сверхдешевые депозитные средства для неипотечных активных операций.

У нас немецкую систему ипотеки формируют самым оригинальным образом - вообще обходясь без кредитных организаций. Их заменяют сами организации-застройщики. В течение периода накопления все взносы клиента оформляются как долевое участие в строительстве конкретного здания и реально инвестируются в это строительство. По его окончании клиент получает в свое распоряжение квартиру. При этом он уже оплатил стоимость примерно половины квартиры, а вторую половину получает от застройщика в качестве товарного кредита. Этот товарный кредит клиент погашает застройщику в течение оговоренного периода. При этом заемщику не надо предоставлять никаких подтверждений платежеспособности (как, скажем, при получении ипотечного кредита в банке).

Таким образом, возникает псевдонемецкая ипотечная схема, внешне очень похожая на реальную немецкую: клиент в течение периода накопления вносит вклады на сумму, равную половине стоимости квартиры, затем получает квартиру и выплачивает равными долями стоимость второй половины.

Внутренне же схема совершенно иная. Средства, которые выплачивает клиент в ходе периода накопления, используются не на выдачу кредитов тщательно проверенным заемщикам, а на финансирование строительства некоего жилого дома. Средства, которые используются для выдачи кредита - это не средства других клиентов, находящихся в процессе накопления, а собственные средства застройщика.

Соответственно, нашей псевдонемецкой схеме присущи риски, совершенно не свойственные традиционной контрактно-сберегательной системе. В первую очередь - это риск того, что собственных средств застройщика и средств, внесенных клиентами, не хватит на завершение строительства жилого дома. В этом случае клиент после периода накопления окажется долевым владельцем недостроенного объекта, ликвидность которого нулевая. Учитывая, что в псевдонемецкой системе у клиента нет даже теоретической возможности изъять вложенные средства, ее обвал может вызвать большие социальные потрясения.

Но основная трудность даже не в этом. Главное препятствие для введения сберегательной системы ипотеки сегодня состоит в невозможности убедить нормального россиянина ежемесячно несколько лет вкладывать средства в какую-то кредитную организацию в ожидании ипотечного кредита. Чтобы сегодня вернуть нашего человека в банк, надо сначала дать ему кредит.

Таким образом, подводя итог можно констатировать, что на сегодня существует ряд достаточно серьезных проблем, от решения которых напрямую зависит развитие ипотечного кредитования в России.

# Заключение

Изучив особенности становления рынка ипотечного кредитования в России можно констатировать, что сегодня развитие жилищной ипотеки в России сдерживается следующими основными факторами:

1. *Ограниченный платежеспособный спрос населения.* По оценкам Минэкономразвития России даже при самых «либеральных», практически несуществующих параметрах (ипотечный кредит предоставляется на 15 лет величиной 70% от стоимости жилья при цене одного квадратного метра 11200 руб. с кредитной ставкой 10%), максимальная граница доступности для населения России составит не более 10%.
2. *Низкие объемы и невысокое качество нового жилого строительства* в субъектах Российской Федерации обуславливают недостаточность предложений и высокую стоимость квартир на рынке жилья.
3. *Низкие темпы разработки и совершенствования законодательства о недвижимости.* Так, например, очевидно какое большое значение для развития рынка жилья имеет земельное законодательство. Однако Земельный кодекс Российской Федерации на момент его принятия в 2000 году (по оценке Экспертного совета при Правовом управлении Аппарата Государственной Думы) содержал не менее чем в 29 статьях отсылки на законы или нормы, которые еще предстояло создать.

Необходимо также отметить, что до настоящего времени многие федеральные законы, содержащие нормы, регулирующие в той или иной мере отношения, связанные с недвижимостью имеют различные дефиниции, а также различным образом решают одни и те же правовые вопросы. Все это, очевидным образом, увеличивает административные издержки, являющиеся одной из составляющих любого ипотечного кредита.

1. *Неразвитость инфраструктуры рынка жилья и жилищного строительства.* Традиционными участниками жилищного рынка являются строительные компании, банки, производители строительных материалов, страховые компании, риэлторские и оценочные агентства. При фактическом наличии данных структур в России не отлажена технологическая схема их взаимодействия и, как следствие, невысока эффективность системы в целом, завышены расходы при совершении сделок.
2. *Психологические факторы*, главным из которых является национальная особенность большинства нашего населения — нежелания жить в долг («берешь деньги чужие, - а отдавать приходится свои»).

Чтобы ипотека могла осуществляться, необходимо соблюдение как минимум трех условий. Должны иметься, во-первых, долгосрочные финансовые ресурсы, которые можно предоставлять клиентам в виде кредитов; во-вторых, потенциальные клиенты, способные подтвердить, что их доходы достаточны для погашения кредита; и наконец, юридическая возможность использования жилья в качестве залога. Если хотя бы одно из этих условий не выполняется, массовая ипотека невозможна: давать ипотечные кредиты либо не из чего, либо некому, либо не подо что. Сегодня в России толком не выполняется ни одно из перечисленных условий.

Что касается, самого процесса получения ипотечного кредита, то главным при принятии банком решения о выдаче кредита на приобретение жилья является платежеспособность потенциального заемщика, уверенность в том, что долг будет своевременно погашен, т.к. перспектива судебного разбирательства не отвечает интересам кредитора. Поэтому банк всеми доступными ему средствами собирает сведения о материальном положении заемщика. Банк требует предоставить эти сведения прежде всего от лица, претендующего на получение кредита. К таким сведениям относится любая информация, подтверждающая наличие постоянного и стабильного источника доходов, достаточного для надлежащего исполнения заемщиком своих обязательств по кредитному договору. Многие потенциальные заемщики отсеиваются еще на стадии заполнения документов. А многие на стадии сбора документов: чтобы обойти все нужные инстанции надо потратить массу нервов и времени - не менее 2-3 месяцев.

Таким образом, надлежащим образом функционирующая система финансирования жилья будет обеспечивать развитие рынков жилья в России и способствовать тому, что качество и объемы предлагаемого жилья в достаточной мере будут удовлетворять спрос населения.

В настоящий момент в России существует значительный потенциал для развития рынков ипотечного жилищного кредитования. Покупательная способность личных доходов населения достигла уровня, который существовал до кризиса 1998 года, и, очевидно, что значительная часть населения нуждается в улучшении жилищных условий, а также в приобретении нового жилья.

Само по себе ипотечное кредитование неспособно решить проблему фундаментальной неразвитости рынков жилья. В частности, население должно быть готово инвестировать средства в техническое обслуживание существующих квартир, строительная индустрия должна быть в состоянии реагировать на спрос, вводя в строй новое жилье, а продажа квартир должна осуществляться без каких-либо проблем. Необходимо разработать дополнительное законодательство и обеспечить поддержку судебной системы для закрепления прав кредиторов в целях упорядочения порядка обращения взыскания на имущество должника. При отсутствии должным образом функционирующего рынка жилья быстрое развитие системы ипотечного кредитования, по всей вероятности, будет только способствовать повышению цен на жилье, не решая проблемы улучшения жилищных условий для большей части населения.

С помощью дальнейших реформ в сфере права, стратегии, регулирования и институционального развития, ипотечное финансирование может внести значительный вклад в развитие экономики России и повышение уровня жизни российского населения.

# Список использованной литературы

1. Закон РФ «Об ипотечных ценных бумагах» [редакция от 14.10.03]
2. Закон РФ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» [редакция от 25.12.03]
3. Закон РФ «Об ипотеке (залоге недвижимости)» [редакция от 24.12.02]
4. Закон РФ «О рынке ценных бумаг» [редакция от 28.01.02]
5. Закон РФ «О несостоятельности (банкротстве)» [редакция от 17.04.04]
6. Закон РФ «Об инвестировании средств для финансирования накопительной части трудовой пенсии в Российской Федерации» [редакция от 10.11.03]
7. Постановление ФКЦБ. «О внесении изменений и дополнений в Положение о составе и структуре активов акционерных инвестиционных фондов и активов паевых инвестиционных фондов, утвержденное постановлением Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг от 14 августа 2002 г. N 31/пс.»
8. Инструкция ЦБ. «Об обязательных нормативах деятельности кредитных организаций, осуществляющих эмиссию облигаций с ипотечным покрытием»
9. Указание ЦБ РФ от 9 января 2004 г. N 1368-У «О перечне ценных бумаг, входящих в Ломбардный список Банка России». (зарегистрировано в Минюсте РФ 2 февраля 2004 г. N 5519)
10. Анализ деятельности коммерческого банка /АОЗТ "Вече". АО "Московское финансовое объединение", под. общ. ред. С.И. Кумок, 1999
11. Банковская энциклопедия // Под ред. д.е.н. проф. Мороза А.М. - К.: Лібра, 1999.
12. Васильев К. Ипотека – российские реалии // Вопросы экономики, №3, 2004г.
13. Васюренко О.В. Банковские операции: Учебное пособие. - К.: Тов. "Знание", КОО, 2001.
14. Гончаров А. Ипотека – быть или не быть? // Бизнес, №27, 2003г.
15. Гончаров С. Ипотечное кредитование и секьюритизация в России // Финансовый вестник, № 1, 2004г.
16. Дощенко Ю. История зарождения ипотеки // Вестник ДГУ, №3, 2002.
17. Квашнин В. Национальные системы ипотечного кредитования // Вопросы экономики, № 7, 2003г.
18. Масленченков Ю.С. "Финансовый менеджмент в коммерческом банке: Кн.2 : Технологический уклад кредитования. - М.: "Перспектива", 2000.
19. Масленченков Ю.С. "Финансовый менеджмент в коммерческом банке: фундаментальный анализу. - М.: "Перспектива", 1996.
20. Онищенко В.О. Основы банковского дела: Учебное пособие. - Тверь: ТДТУ, 1999г.
21. Операции коммерческих банков, под общ. ред. Остапенко П.Н., С-Пб.: Русь, 2003.
22. Полфреман Д., Форд. Ф. "Основы банковского дела". - М.: Инфра-М, 2002.
23. Правовые проблемы организации рынка ипотечного кредитования в России, под ред. к.ю.н., доц. каф. гражд. права МГУ В.С.Ема. М.: МГУПресс, 1999г.
24. Проценко С. Проблемы становления ипотеки в России // Финансы, № 5, 2004г.
25. Развитие рынков ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации. Заключительный отчет., Всемирный Банк, 2003г.
26. Садвакасов К.К. Коммерческие банки. Управленческий анализ деятельности. Планирование и контроль. - М.: Издательство "Ось-89", 1998.
27. Харченко О. Особенности российской ипотеки // Бизнес, № 1, 2004.
28. Ширинская Е.Б., Пономарева Н.А., Купчинский В.А. Финансово-аналитическая служба в банке: Практическое пособие. - М.: ФБК-Пресс, 1998
29. Щукин П. Ипотека – коротко о главном // Бизнес, №1, 2004.
30. Ярцев В. Субъекты ипотечной схемы // Бизнес, № 1, 2004.

# Приложение

Приложение 1

**Договор ипотеки №1 Сбербанка (Сберегательного банка России)**

Приложение № 13

Рекомендуемая форма

**ДОГОВОР**

 **Ипотеки**

**№ \_\_\_\_\_**

 г.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 две тысячи года

Акционерный коммерческий Сберегательный банк Российской Федерации (открытое акционерное общество), именуемый в дальнейшем “Залогодержатель”, зарегистрированный Центральным банком Российской Федерации 20 июня 1991 г. № 1481; основной государственный регистрационный номер 1027700132195; дата внесения записи 16 августа 2002 г., местонахождением: Россия, 117997, г. Москва, улица Вавилова, дом 19, в лице\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_,

действующего(ей) на основании \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_,

с одной стороны, и гр. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_,

 (Фамилия, Имя, Отчество)

именуемый(ая) в дальнейшем “Залогодатель”, с другой стороны, далее совместно именуемые “Стороны”, заключили настоящий договор, далее по тексту “Договор”, о нижеследующем:

**Статья 1. Предмет Договора**

1.1. Предметом Договора является передача Залогодателем в залог Залогодержателю недвижимого имущества, указанного в пункте 1.2 Договора (далее по тексту “Предмет залога”). Предмет залога полностью остается в пользовании и на хранении у Залогодателя.

1.2. Предметом залога является:

земельный участок №\_\_\_ (если номер есть), предоставленный Залогодателю в связи с осуществлением предпринимательской деятельности, кадастровый № \_\_\_\_\_\_\_\_ , общей площадью \_\_\_\_\_\_\_ кв.м., расположенный по адресу:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ в соответствии с Планом земель, являющимся неотъемлемой частью Договора (Приложение № 1).

1.3. Право собственности Залогодателя на земельный участок, указанный в п. 1.2 Договора подтверждается \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ №\_\_\_\_\_ от \_\_\_\_\_\_\_ ,

 (свидетельством/договором купли-продажи)

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ и зарегистрированным \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ .

 (выданным кем/заключенным между)

1.4. Нормативная цена указанного в п. 1.2 Предмета залога составляет \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_) рублей, что подтверждается справкой № \_\_\_\_\_\_от \_\_\_\_\_\_\_\_\_, выданной \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

1.5. Предмет залога оценивается Сторонами в \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_) рублей.

**Статья 2. Обязательства, исполнение которых обеспечено залогом**

2.1. Предметом залога обеспечивается исполнение обязательств Залогодателя[[3]](#footnote-3)1, возникших на основании Кредитного договора (Договора об открытии невозобновляемой кредитной линии) № \_\_\_от \_\_\_\_\_\_\_\_\_, заключенного между Залогодержателем Кредитором) и Залогодателем в г. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, далее по тексту “Кредитный договор”.

2.2. Обязательства, исполнение которых обеспечивается Договором, включают в том числе, но не исключительно:

возмещение расходов, в том числе судебных, связанных с взысканием задолженности по Кредитному договору,

уплату неустойки по Кредитному договору,

уплату процентов по Кредитному договору,

погашение основного долга по Кредитному договору,

возмещение убытков и других расходов, которые могут быть причинены Залогодержателю неисполнением или ненадлежащим исполнением Кредитного договора и/или настоящего Договора.

2.3. Залогодатель ознакомлен со всеми условиями Кредитного договора:

сумма кредита \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_,

процентная ставка, процентов годовых \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_,

срок возврата кредита \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_,

порядок погашения кредита: ежемесячно, начиная с \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 200\_\_ г. не позднее последнего числа платежного месяца, равными долями (по графику платежей в соответствии с приложением к настоящему договору),

порядок уплаты процентов: ежемесячно одновременно с погашением кредита,

неустойка: в размере двукратной процентной ставки по Кредитному договору с суммы просроченного платежа за каждый день просрочки, включая дату погашения просроченной задолженности,

целевое назначение кредита \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

**Статья 3. Заявления и гарантии.**

3.1. Залогодатель подтверждает и гарантирует, что:

3.1.1. Является полноправным и законным собственником Предмета залога. До момента заключения Договора Предмет залога не отчужден, не заложен, в споре и под арестом не состоит, не обременен правами третьих лиц, право Залогодателя никем не оспаривается, что подтверждается Справкой № \_\_\_\_, выданной \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 (орган ,осуществляющий регистрацию прав на недвижимое имущество и сделок с ним)

“\_\_\_” \_\_\_\_\_\_\_20\_\_ г.

3.1.2. Предмет залога не имеет каких-либо свойств, в результате проявления которых может произойти его утрата, порча или повреждение.

3.1.3. На момент заключения Договора Залогодатель не имеет задолженности по уплате земельного налога.

**Статья 4. Права и обязанности Сторон**

4.1. Залогодатель принимает на себя следующие обязательства:

4.1.1. Не совершать уступки, не отчуждать, не обременять какими-либо иными обязательствами Предмет залога без предварительного письменного согласия Залогодержателя.

4.1.2. Принимать соответствующие, адекватные обстоятельствам, меры к обеспечению сохранности Предмета залога, в том числе от посягательств и требований со стороны третьих лиц.

4.1.3. Письменно согласовывать с Залогодержателем действия, связанные с обременением Предмета залога правами третьих лиц.

4.1.4. Не совершать действий, влекущих изменение или прекращение Предмета залога или уменьшение его стоимости, за исключением уменьшения стоимости, имеющей место в результате амортизации Предмета залога в ходе его нормальной хозяйственной эксплуатации.

4.1.5. Немедленно уведомлять Залогодержателя о возникновении угрозы утраты или повреждения Предмета залога.

4.1.6. Обеспечивать Залогодержателю возможность документальной и фактической проверки наличия и состояния Предмета залога.

В течение 5 (пяти) рабочих дней предоставлять Залогодержателю любую запрашиваемую информацию относительно Предмета залога.

4.1.7. Немедленно ставить в известность Залогодержателя об изменениях, произошедших в Предмете залога, о нарушениях его третьими лицами или о притязаниях третьих лиц на Предмет залога.

4.1.8. В течение 5 (пяти) рабочих дней с момента подписания Договора Сторонами представить полный комплект документов, необходимый для государственной регистрации Договора, в\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 (орган, осуществляющий регистрацию прав на недвижимое имущество и сделок с ним).

4.1.9. Передать Залогодержателю оригиналы документов, подтверждающих право собственности Залогодателя на Предмет залога в течение 5 (пяти) рабочих дней с момента государственной регистрации Договора.

4.1.10. Предмет залога находится у Залогодателя. Последующий залог Предмета залога без согласования с Залогодержателем не допускается.

4.1.11. Залогодатель несет в полной мере ответственность за Предмет залога, риск его случайной гибели или случайного повреждения.

4.1.12. Заменить Предмет залога по требованию Залогодержателя равным по стоимости в течение 20 (двадцати) рабочих дней с момента получения Залогодателем письменного уведомления Залогодержателя о замене Предмета залога в случае его утраты или повреждения, либо если право собственности на него прекращено по основаниям, предусмотренным законом.

4.2. Залогодатель имеет право:

4.2.1. Пользоваться Предметом залога в соответствии с его целевым назначением, обеспечивая его сохранность.

4.2.2. Прекратить обращение взыскания на Предмет залога в любое время до момента его реализации, исполнив обеспеченное залогом обязательство или ту его часть, исполнение которой просрочено.

4.3. Залогодержатель имеет право:

4.3.1. Проверять по документам и фактически наличие, размер, состояние и условия использования Предмета залога и требовать в этих целях предоставления необходимых документов.

4.3.2. Требовать от Залогодателя принятия мер, необходимых для сохранения Предмета залога.

4.3.3. Выступать в качестве третьего лица в деле, в котором рассматривают иск об имуществе, являющемся Предметом залога по Договору.

4.3.4. Обратить взыскание на Предмет залога до наступления срока исполнения обеспеченного залогом обязательства при невыполнении Залогодателем обязанностей, предусмотренных действующим законодательством, Кредитным договором и Договором.

4.3.5. Требовать от Залогодателя досрочного исполнения своих обязательств в случаях, предусмотренных действующим законодательством Российской Федерации.

**Статья 5. Ответственность Сторон**

5.1. За неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по Договору Стороны несут ответственность в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.

5.2. В случае нарушения Залогодателем любого из его обязательств, изложенных в п.п. 4.1.1; 4.1.6; 4.1.8; 4.1.9; 4.1.11 Договора, Залогодатель будет обязан уплатить Залогодержателю штраф в размере \_\_\_(\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_) % от стоимости Предмета залога, указанной в п. 1.5 Договора.

Штраф уплачивается Залогодателем в течение 10 (десяти) рабочих дней с момента получения от Залогодержателя письменного требования об уплате штрафа. Уплата штрафа не освобождает Залогодателя от выполнения его обязательств по Договору.

**Статья 6. Дополнительные условия**

6.1. Обращение взыскания на Предмет залога для удовлетворения требований Залогодержателя производится в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения Заемщиком каких-либо обязательств по Кредитному договору.

6.2. Сумма, полученная от реализации Предмета залога, поступает в погашение задолженности по Кредитному договору в следующем порядке:

1. на возмещение судебных и иных расходов по взысканию задолженности;
2. на уплату неустойки;
3. на уплату просроченных процентов;
4. на уплату срочных процентов;

5) на погашение просроченной задолженности по кредиту;

6) на погашение срочной задолженности по кредиту.

**Статья 7. Особые условия**

7.1. В случае частичного исполнения Заемщиком обеспеченных залогом обязательств залог сохраняется в первоначальном объеме до полного и надлежащего исполнения Заемщиком обеспеченного залогом обязательства.

7.2. Залогодатель не имеет права переуступать или передавать полностью или частично свои права по Договору без письменного согласия Залогодержателя.

7.3. Расходы по нотариальному удостоверению и регистрации Договора в соответствующих государственных органах несет Залогодатель.

**Статья 8. Срок действия Договора**

8.1. Договор вступает в силу с момента его государственной регистрации в установленном законодательством Российской Федерации порядке и действует до полного исполнения обязательств Заемщика по Кредитному договору.

**Статья 9. Заключительные положения**

9.1. Условия Договора носят конфиденциальный характер и не подлежат разглашению, за исключением случаев, предусмотренных действующим законодательством Российской Федерации.

9.2. Взаимоотношения Сторон, неурегулированные в Договоре, регулируются в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.

9.3. Споры по настоящему Договору рассматриваются в соответствии с действующим законодательством в \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

(указать суд по месту нахождения Залогодержателя/филиала Залогодержателя)

9.4. Соглашение об изменении или расторжении Договора совершается в письменной нотариальной форме, путем заключения Сторонами дополнительных соглашений, зарегистрированных в порядке, предусмотренном для Договора.

9.5. В случае изменения у Залогодержателя банковских реквизитов или изменения у одной из Сторон почтового адреса или адреса регистрации, заинтересованная Сторона обязана информировать об этом другую Сторону не позднее 3(трех) рабочих дней с момента фактического изменения реквизитов.

9.6. Любое уведомление и иное сообщение, направляемое Сторонами друг другу по Договору, должно быть совершено в письменной форме. Такое уведомление или сообщение считается направленным надлежащим образом, если оно доставлено адресату посыльным, заказным письмом с уведомлением о вручении или телефаксом по адресу, указанному в Договоре (или по адресу, указанному Стороной в соответствии с п. 9.5 Договора).

9.7. Все приложения к Договору являются его неотъемлемой частью.

9.8. Наименования статей Договора приведены исключительно для удобства прочтения и не влияют на толкование условий Договора.

9.9. Содержание статей 334-356 ГК РФ и Федерального закона "Об ипотеке (залоге недвижимости)" Сторонам нотариусом разъяснено.

9.10. Договор составлен в пяти экземплярах, имеющих равную юридическую силу, один из которых хранится в делах нотариуса \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, один – в органе, осуществляющем государственную регистрацию договоров ипотеки, два - у Залогодержателя, один - у Залогодателя.

**Статья 10. Адреса и реквизиты Сторон**

|  |  |
| --- | --- |
| **Залогодержатель** | **Залогодатель** |
| Акционерный коммерческий Сберегательный | \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |
| банк Российской Федерации (открытое акцио- | (Ф.И.О. полностью) |
| нерное общество) | Адрес регистрации (прописки): \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |
| Местонахождение: 117997, г. Москва, | Адрес фактического проживания:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |
| ул. Вавилова,д.19. ИНН 7707083893. | Паспорт/удостоверение личности: Серия\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |
| Почтовый адрес:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |  |
|  (филиал Залогодержателя) | N \_\_\_\_ выдан \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |
| Корреспондентский счет №\_\_\_ в \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ | (кем, когда) |
| \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ | Телефоны: домашний \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |
| Телефон:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ | служебный\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |
| Факс: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |  |
|  |  |
|  |  |

**Статья 11. Подписи Сторон**

**Залогодержатель Залогодатель**

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

(Должность, подпись, Ф.И.О.) (Подпись, Ф.И.О.)

**М.П.**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ года. Я, нотариус г.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ , удостоверяю настоящий договор. Текст договора зачитан вслух участникам и подписан сторонами в моем присутствии. Личность сторон установлена, их дееспособность, а также правоспособность юридических лиц и полномочия их представителей проверены. Принадлежность Предмета залога \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ проверена.

В соответствии со статьями 131, 164, 339 Гражданского кодекса Российской Федерации настоящий договор подлежит государственной регистрации в соответствующем органе регистрации\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Зарегистрировано в реестре за №\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Взыскан тариф в сумме \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Нотариус\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Приложение 2

**Договор ипотеки №2 Сбербанка (Сберегательного банка России)**

Приложение № 10

Рекомендуемая форма

**ДОГОВОР**

**ипотеки**

**№ \_\_\_\_\_**

г.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

две тысячи года

Акционерный коммерческий Сберегательный банк Российской Федерации (открытое акционерное общество), именуемый в дальнейшем “Залогодержатель”, зарегистрированный Центральным банком Российской Федерации 20 июня 1991 г. № 1481; основной государственный регистрационный номер 1027700132195; дата внесения записи 16 августа 2002 г., местонахождением: Россия, 117997, г. Москва, улица Вавилова, дом 19, в лице\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_,

действующего(ей) на основании \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_,

с одной стороны, и гр. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_,

 (Фамилия, Имя, Отчество)

именуемый(ая) в дальнейшем “Залогодатель”, с другой стороны, далее совместно именуемые “Стороны”, заключили настоящий договор, далее по тексту “Договор”, о нижеследующем:

**Статья 1. Предмет Договора**

1.1. Предметом Договора является передача Залогодателем в залог Залогодержателю принадлежащего Залогодателю на праве собственности недвижимого имущества, указанного в пункте 1.2 Договора (далее по тексту “Предмет залога”). Предмет залога полностью остается в пользовании и на хранении у Залогодателя.

1.2. Предметом залога является принадлежащая Залогодателю на праве собственности квартира № \_\_\_\_, состоящая из \_\_\_\_\_\_\_\_ комнат общей площадью (с учетом лоджий, балконов и других нежилых помещений) \_\_\_\_ (\_\_\_\_\_) кв. м., жилой площадью (без учета лоджий, балконов и других нежилых помещений) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ кв. м., расположенная по адресу: Россия, \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1.3. Право собственности Залогодателя на Предмет залога, указанный в п. 1.2 Договора, подтверждается\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

1.4. Инвентаризационная стоимость указанного в п. 1.2 Предмета залога составляет \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_) рублей, что подтверждается справкой № \_\_\_\_\_\_\_\_ от \_\_.\_\_.\_\_ г., выданной \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

1.5. Предмет залога, указанный в п. 1.2 Договора, оценивается Сторонами в \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_) рублей.

**Статья 2. Обязательства, исполнение которых обеспечено залогом**

2.1. Предметом залога обеспечивается исполнение обязательств Залогодателя[[4]](#footnote-4)1 , возникших на основании Кредитного договора (Договора об открытии невозобновляемой кредитной линии) № \_\_\_ от \_\_\_\_\_\_\_\_\_, заключенного между Залогодержателем (Кредитором) и Залогодателем в г.\_\_\_\_\_\_\_\_\_, далее по тексту “Кредитный договор”.

2.2. Обязательства, исполнение которых обеспечивается Договором, включают в том числе, но не исключительно:

возмещение расходов, в том числе судебных, связанных с взысканием задолженности по Кредитному договору,

уплату неустойки по Кредитному договору,

уплату процентов по Кредитному договору,

погашение основного долга по Кредитному договору,

возмещение убытков и других расходов, которые могут быть причинены Залогодержателю неисполнением или ненадлежащим исполнением Залогодателем Кредитного договора и/или настоящего Договора.

2.3. Залогодатель ознакомлен со всеми условиями Кредитного договора:

сумма кредита \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_,

(цифрами и прописью)

процентная ставка, процентов годовых \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_,

срок возврата кредита \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_,

порядок погашения кредита: ежемесячно, начиная с \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 200\_\_ г. не позднее последнего числа платежного месяца, равными долями (по графику платежей в соответствии с приложением к настоящему Договору),

порядок уплаты процентов: ежемесячно одновременно с погашением кредита,

неустойка: в размере двукратной процентной ставки по Кредитному договору с суммы просроченного платежа за каждый день просрочки, включая дату погашения просроченной задолженности,

целевое назначение кредита \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

**Статья 3. Заявления и гарантии.**

3.1. Залогодатель подтверждает и гарантирует, что:

3.1.1. Является полноправным и законным собственником Предмета залога. До момента заключения Договора Предмет залога не отчужден, не заложен, в споре и под арестом не состоит, не обременен правами третьих лиц, право собственности Залогодателя никем не оспаривается, что подтверждается Справкой №\_\_, выданной \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(орган ,осуществляющий регистрацию прав

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

на недвижимое имущество и сделок с ним)

“\_\_\_” \_\_\_\_\_\_\_200\_\_ г. Предмет залога не является для Залогодателя и членов его семьи, совместно проживающих в квартире, указанной в п. 1.2 Договора, единственным пригодным для постоянного проживания помещением.

3.1.2. Предмет залога не имеет каких-либо свойств, в результате проявления которых может произойти его утрата, порча или повреждение.

3.1.3. На момент заключения Договора Залогодатель не имеет задолженности по коммунальным и налоговым платежам по Предмету залога.

**Статья 4. Права и обязанности Сторон**

4.1. Залогодатель принимает на себя следующие обязательства:

4.1.1. Застраховать в пользу Залогодержателя Предмет залога на сумму не ниже его оценочной стоимости (задолженности по кредиту и причитающихся за его пользование процентов за период не менее 1 года) от рисков утраты (гибели), недостачи или повреждения на все случаи, предусмотренные правилами страхования страховщика (полный пакет), а также предоставить Залогодержателю копию правил страхования, копию соответствующего договора страхования, заверенные страховой компанией (за подписью руководителя и печатью страховой компании), подлинник и одну нотариально заверенную копию страхового полиса в течение 5 (пяти) рабочих дней с даты подписания Договора Сторонами. Ежегодно продлевать страхование до полного исполнения обязательств по Договору.

4.1.2. Не совершать уступки, не отчуждать, не обременять какими-либо иными обязательствами Предмет залога без предварительного письменного согласия Залогодержателя.

4.1.3. Принимать соответствующие, адекватные обстоятельствам, меры к обеспечению сохранности Предмета залога, в том числе от посягательств и требований со стороны третьих лиц.

4.1.4. Письменно согласовывать с Залогодержателем действия, связанные с обременением квартиры (Предмета залога) правами третьих лиц.

4.1.5. Предоставлять Залогодержателюданные о составе лиц постоянно или временно проживающих в квартире и основания для их проживания, перед вселением новых жильцов предоставить Залогодержателюи паспортной службе при осуществлении регистрации до их фактического вселения нотариально удостоверенные обязательства вселяемых граждан освободить занимаемую квартиру в течение месяца с даты предъявления новым собственником требования об освобождении квартиры.

4.1.6. Не совершать действия, влекущие изменение или прекращение Предмета залога или уменьшение его стоимости, за исключением уменьшения стоимости, имеющейместо в результате амортизации Предмета залога в ходе его нормальной хозяйственной эксплуатации.

4.1.7. Немедленно уведомлять Залогодержателя о возникновении угрозы утраты или повреждения Предмета залога.

4.1.8. Обеспечивать Залогодержателю возможность документальной и фактической проверки наличия и состояния Предмета залога.

В течение 5 (пяти) рабочих дней предоставлять Залогодержателю любую запрашиваемую информацию относительно Предмета залога.

4.1.9. Немедленно ставить в известность Залогодержателя об изменениях, произошедших в Предмете залога, о его нарушениях третьими лицами или о притязаниях третьих лиц на Предмет залога.

4.1.10. В течение 5 (пяти) рабочих дней с момента подписания Договора Сторонами представить полный комплект документов, необходимый для государственной регистрации Договора, в \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ .

 (орган, осуществляющий регистрацию прав на недвижимое имущество и сделок с ним).

4.1.11. Передать Залогодержателю оригиналы документов, подтверждающих право собственности Залогодателя на Предмет залога в течение 5 (пяти) рабочих дней с момента государственной регистрации Договора.

4.1.12. Предмет залога находится у Залогодателя. Последующий залог Предмета залога без

согласования с Залогодержателем не допускается.

4.1.13. Залогодатель несет в полной мере ответственность за Предмет залога, риск его случайной гибели или случайного повреждения.

4.1.14. Заменить Предмет залога по требованию Залогодержателя равным по стоимости в течение 20 (двадцати) рабочих дней с момента получения Залогодателем письменного уведомления Залогодержателя о замене Предмета залога в случае его утраты или повреждения, либо если право собственности на него прекращено по основаниям, предусмотренным законом.

4.2. Залогодатель имеет право:

4.2.1. Пользоваться Предметом залога в соответствии с его целевым назначением, обеспечивая его сохранность.

4.2.2. Прекратить обращение взыскания на Предмет залога в любое время до момента его реализации, исполнив обеспеченное залогом обязательство или ту его часть, исполнение которой просрочено.

4.3. Залогодержатель имеет право:

4.3.1. Проверять по документам и фактически наличие, размер, состояние и условия использования Предмета залога и требовать в этих целях предоставления необходимых документов.

4.3.2. Требовать от Залогодателя принятия мер, необходимых для сохранения Предмета залога.

4.3.3. Выступать в качестве третьего лица в деле, в котором рассматривают иск об имуществе, являющемся Предметом залога по Договору.

4.3.4. Обратить взыскание на Предмет залога до наступления срока исполнения обеспеченного залогом обязательства при невыполнении Залогодателем обязанностей, предусмотренных действующим законодательством, Кредитным договором.

4.3.5. Требовать от Залогодателя досрочного исполнения своих обязательств в случаях, предусмотренных действующим законодательством Российской Федерации.

4.3.6. Удовлетворить свои требования из сумм страховых возмещений при наступлении страховых случаев.

**Статья 5. Ответственность Сторон**

5.1. За неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по Договору Стороны несут ответственность в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.

5.2. В случае нарушения Залогодателем любого из его обязательств, изложенных в п.п. 4.1.1; 4.1.2; 4.1.8; 4.1.10; 4.1.12 Договора, Залогодатель будет обязан уплатить Залогодержателю штраф в размере \_\_\_\_\_\_\_\_(\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_) % от стоимости Предмета залога, указанной в п. 1.5 Договора.

Штраф уплачивается Залогодателем в течение 10 (десяти) рабочих дней с момента получения от Залогодержателя письменного требования об уплате штрафа. Уплата штрафа не освобождает Залогодателя от выполнения его обязательств по Договору.

**Статья 6. Дополнительные условия**

6.1. Обращение взыскания на Предмет залога для удовлетворения требований Залогодержателя производится в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения Заемщиком каких-либо обязательств по Кредитному договору.

6.2. Сумма, полученная от реализации Предмета залога, поступает в погашение задолженности по Кредитному договору в следующем порядке:

1) на возмещение судебных и иных расходов по взысканию задолженности;

2) на уплату неустойки;

3) на уплату просроченных процентов;

4) на уплату срочных процентов;

5) на погашение просроченной задолженности по кредиту;

6) на погашение срочной задолженности по кредиту.

**Статья 7. Особые условия**

7.1. В случае частичного исполнения Заемщиком обеспеченных залогом обязательств залог сохраняется в первоначальном объеме до полного и надлежащего исполнения Заемщиком обеспеченного залогом обязательства.

7.2. Залогодатель не имеет права переуступать или передавать полностью или частично свои права по Договору без письменного согласия Залогодержателя.

7.3. Расходы по нотариальному удостоверению и регистрации Договора в соответствующих государственных органах несет Залогодатель.

**Статья 8. Срок действия Договора**

8.1. Договор вступает в силу с момента его государственной регистрации в установленном законодательством Российской Федерации порядке и действует до полного исполнения обязательств Заемщика по Кредитному договору.

**Статья 9. Заключительные положения**

9.1. Условия Договора носят конфиденциальный характер и не подлежат разглашению, за исключением случаев, предусмотренных действующим законодательством Российской Федерации.

9.2. Взаимоотношения Сторон, неурегулированные в Договоре, регулируются в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.

9.3. Споры по настоящему Договору рассматриваются в соответствии с действующим законодательством в \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

(указать суд по месту нахождения Залогодержателя /филиала Залогодержателя)

9.4. Соглашение об изменении или расторжении Договора совершается в письменной нотариальной форме, путем заключения Сторонами дополнительных соглашений, зарегистрированных в порядке, предусмотренном для Договора.

9.5. В случае изменения у Залогодержателя банковских реквизитов или изменения у одной из Сторон почтового адреса или адреса регистрации, заинтересованная Сторона обязана информировать об этом другую Сторону не позднее 3(трех) рабочих дней с момента фактического изменения реквизитов.

9.6. Любое уведомление и иное сообщение, направляемое Сторонами друг другу по Договору, должно быть совершено в письменной форме. Такое уведомление или сообщение считается направленным надлежащим образом, если оно доставлено адресату посыльным, заказным письмом с уведомлением о вручении или телефаксом по адресу, указанному в Договоре (или по адресу, указанному Стороной в соответствии с п. 9.5 Договора).

9.7. Все приложения к Договору являются его неотъемлемой частью.

9.8. Наименования статей Договора приведены исключительно для удобства прочтения и не влияют на толкование условий Договора.

9.9. Содержание статей 334-356 ГК РФ и Федерального закона "Об ипотеке (залоге недвижимости)" Сторонам нотариусом разъяснено.

9.10. Договор составлен в пяти экземплярах, имеющих равную юридическую силу, один из которых хранится в делах нотариуса \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, один – в органе, осуществляющем государственную регистрацию договоров ипотеки, два - у Залогодержателя, один - у Залогодателя.

**Статья 10. Адреса и реквизиты Сторон**

|  |  |
| --- | --- |
| **Залогодержатель** | **Залогодатель** |
| Акционерный коммерческий Сберегательный | \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |
| банк Российской Федерации (открытое акцио- | (Ф.И.О. полностью) |
| нерное общество) | Адрес регистрации (прописки): \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |
| Местонахождение: 117997, г. Москва, | Адрес фактического проживания:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |
| ул. Вавилова,д.19. ИНН 7707083893. | Паспорт/удостоверение личности: Серия\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |
| Почтовый адрес:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |
|  (филиал Залогодержателя) | N \_\_\_\_ выдан \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |
| Корреспондентский счет №\_\_\_ в \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ | (кем, когда) |
| \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ | Телефоны: домашний \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |
| Телефон:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ | служебный\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |
| Факс: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |  |
|  |  |
|  |  |

**Статья 11. Подписи Сторон**

 **Залогодержатель Залогодатель**

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

 (Должность, подпись, Ф.И.О.) (Подпись, Ф.И.О.)

**М.П.**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ года. Я, \_\_\_\_\_\_\_\_\_удостоверяю настоящий Договор. Текст Договора зачитан вслух участникам и подписан сторонами в моем присутствии. Личность сторон установлена, их дееспособность, а также правоспособность юридических лиц и полномочия их представителей проверены. Принадлежность Предмета залога \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ проверена. В соответствии со статьями 131, 164, 339 Гражданского кодекса Российской Федерации настоящий Договор подлежит регистрации в \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

Зарегистрировано в реестре за №\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Взыскан тариф в сумме \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Нотариус\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Приложение 3

**Договор залога по кредиту физическому лицу Сберегательного банка России - Сбербанка**

Приложение № 9

Рекомендуемая форма

**ДОГОВОР залогА**

г.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ “\_\_\_\_”\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 200\_\_ г.

 (место заключения)

Акционерный коммерческий Сберегательный банк Российской Федерации (открытое акционерное общество), именуемый в дальнейшем ЗАЛОГОДЕРЖАТЕЛЬ, в лице\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(должность уполномоченного лица ЗАЛОГОДЕРЖАТЕЛЯ, Ф.И.О. полностью)

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_,

действующего(ей) на основании Устава Сбербанка России, Положения о\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ и доверенности №\_\_\_\_\_\_\_\_\_ от “\_\_\_”\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_г., с одной стороны, и гр.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(Ф.И.О. полностью)

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, именуемый(ая) далее ЗАЛОГОДАТЕЛЬ, с другой стороны, далее совместно именуемые “Стороны”, заключили настоящий договор (далее по тексту – Договор) о нижеследующем.

**1. Предмет договора**

**1.1. ЗАЛОГОДАТЕЛЬ передает в залог ЗАЛОГОДЕРЖАТЕЛЮ в обеспечение обязательств по Кредитному договору (Договору об открытии невозобновляемой кредитной линии – ненужное не печатать) № \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ от\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_200\_\_г. , именуемому в дальнейшем “Кредитный договор”, заключенному между ЗАЛОГОДЕРЖАТЕЛЕМ и \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_,**

(Ф. И. О. ЗАЕМЩИКА)

(именуемым(ой) в дальнейшем ЗАЕМЩИК), \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_,

(именуемый в дальнейшем Предмет залога) согласно Приложению № \_\_, являющемуся неотъемлемой частью настоящего Договора.

**1.2. Предмет залога принадлежит ЗАЛОГОДАТЕЛЮ на праве собственности, никому не продан, не заложен, в споре и под арестом не состоит.**

**1.3. На момент заключения настоящего Договора залоговая стоимость Предмета залога устанавливается на основании \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**(заключения ЗАЛОГОДЕРЖАТЕЛЯ, независимого эксперта,**

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**счета-фактуры, товарного чека или заменяющего его платежного документа с отметкой торгующей организации**

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**о произведенной оплате и др.)**

**и с применением поправочного коэффициента в размере \_\_\_\_\_\_\_ составляет \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.**

**(цифрами и прописью)**

**2. Обязательство, обеспеченное залогом.**

2.1. Залогом обеспечивается выполнение ЗАЕМЩИКОМ обязательств (включая основной долг, проценты и неустойку) по Кредитному договору, в том числе:

по основному долгу\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(прописью и цифрами)

по уплате процентов в размере \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_процентов годовых;

по уплате неустойки: в размере двукратной процентной ставки по Кредитному договору с суммы просроченного платежа за каждый день просрочки, включая дату погашения просроченной задолженности,

а также покрытие всех издержек, которые понесет ЗАЛОГОДЕРЖАТЕЛЬ в связи с исполнением Кредитного и настоящего договоров.

Кредитным договором установлен:

порядок погашения кредита: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ ;

порядок уплаты процентов:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ ;

целевое назначение кредита: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

**3. Права и обязанности сторон**

3.1. ЗАЛОГОДАТЕЛЬ имеет право пользоваться Предметом залога в соответствии с его назначением.

Предмет залога находится у ЗАЛОГОДАТЕЛЯ по адресу: **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

3.2. ЗАЛОГОДАТЕЛЬ обязан застраховать в пользу ЗАЛОГОДЕРЖАТЕЛЯ Предмет залога от риска утраты и причинения ущерба на сумму \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ в

(прописью и цифрами)

одной из следующих страховых компаний: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ и

своевременно возобновлять страхование до полного исполнения обязательств по настоящему Договору.

3.3. ЗАЛОГОДАТЕЛЬ обязан:

3.3.1. Передать ЗАЛОГОДЕРЖАТЕЛЮ страховое свидетельство (полис), а также предоставить документы, подтверждающие факт оплаты страховщику страховой премии, в течение 5 рабочих дней от даты заключения Кредитного договора.

3.3.2. Не допускать передачи, в том числе в залог, аренду, а также продажу или отчуждение иным способом Предмета залога третьим лицам без предварительного письменного согласия ЗАЛОГОДЕРЖАТЕЛЯ.

3.3.3. Принимать соответствующие, адекватные обстоятельствам, меры к обеспечению сохранности, включая текущий и капитальный ремонт.

3.3.4. Обеспечить ЗАЛОГОДЕРЖАТЕЛЮ возможность документальной и фактической проверки наличия и состояния Предмета залога.

3.3.5. Немедленно уведомлять ЗАЛОГОДЕРЖАТЕЛЯ о возникновении угрозы утраты или повреждения Предмета залога.

3.4. ЗАЛОГОДЕРЖАТЕЛЬ имеет право:

**3.4.1 Проверять по документам и фактически наличие, состояние и условия хранения Предмета залога**.

**3.4.2. Требовать от ЗАЛОГОДАТЕЛЯ принятия мер, необходимых для сохранения Предмета залога.**

3.5. ЗАЛОГОДЕРЖАТЕЛЬ обязан выдать письменное подтверждение о прекращении действия обязательств по настоящему Договору по требованию ЗАЛОГОДАТЕЛЯ в случае полного исполнения им обязательств по настоящему Договору и/или ЗАЕМЩИКОМ обязательств по Кредитному договору.

**4. Ответственность сторон**

4.1. В случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств по настоящему Договору стороны несут ответственность в соответствии с действующим законодательством.

4.2. В случае нарушения условий Кредитного договора ЗАЛОГОДЕРЖАТЕЛЬ вправе обратить взыскание на Предмет залога.

**5. Порядок обращения взыскания**

5.1. В случае неисполнения ЗАЕМЩИКОМ своих обязательств по Кредитному договору ЗАЛОГОДЕРЖАТЕЛЬ вправе получить удовлетворение из стоимости Предмета залога, при этом обращение взыскания на Предмет залога производится без обращения в суд.

5.2. ЗАЛОГОДАТЕЛЬ обязан передать Предмет залога специализированной организации, указанной ЗАЛОГОДЕРЖАТЕЛЕМ**,** для выставления на торги в срок не позднее \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ календарных(ого) дней(я) со дня получения требования ЗАЛОГОДЕРЖАТЕЛЯ.

В противном случае ЗАЛОГОДАТЕЛЬ обязан уплатить ЗАЛОГОДЕРЖАТЕЛЮ неустойку в размере \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_% годовых от стоимости Предмета залога за каждый день просрочки передачи Предмета залога.

Помимо неустойки ЗАЛОГОДАТЕЛЬ обязан возместить все расходы ЗАЛОГОДЕРЖАТЕЛЯ, связанные с неисполнением ЗАЛОГОДАТЕЛЕМ обязательства по передаче Предмета залога.

5.3. Первоначальная цена реализации Предмета залога определяется сторонами согласно оценке, указанной в п. 1.3 настоящего Договора.

5.4. В случае невозможности реализации Предмета залога по указанной цене при проведении первоначальных торгов, Предмет залога выставляется на повторные торги с уценкой на \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_% от первоначальной цены реализации.

5.5. За счет средств, полученных от реализации Предмета залога, удовлетворяются требования ЗАЛОГОДЕРЖАТЕЛЯ по возврату:

- суммы кредита;

- процентов за пользование кредитом;

- неустоек, предусмотренных Кредитным договором и настоящим Договором;

- расходов по реализации и хранению Предмета залога.

5.6. Если сумма, вырученная от продажи Предмета залога, после проведения всех расчетов, превышает размер обеспеченного залогом требования ЗАЛОГОДЕРЖАТЕЛЯ, разница возвращается ЗАЛОГОДАТЕЛЮ.

5.7. В случае, если ЗАЛОГОДАТЕЛЬ уклоняется от передачи Предмета залога согласно п. 5.2 настоящего Договора свыше\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ календарных дней, ЗАЛОГОДЕРЖАТЕЛЬ вправе обратиться в \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 (указать суд по месту нахождения КРЕДИТОРА /

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

филиала КРЕДИТОРА).

с иском об обращении взыскания на Предмет залога. При этом ЗАЛОГОДАТЕЛЬ обязан возместить все судебные издержки ЗАЛОГОДЕРЖАТЕЛЯ в полном объеме.

**6. Прочие условия**

6.1. Настоящий Договор вступает в силу с момента подписания и действует до полного выполнения ЗАЕМЩИКОМ своих обязательств перед ЗАЛОГОДЕРЖАТЕЛЕМ по Кредитному договору.

6.2. Настоящий Договор составлен в трех имеющих одинаковую юридическую силу экземплярах, из которых один передается ЗАЛОГОДАТЕЛЮ, два экземпляра - ЗАЛОГОДЕРЖАТЕЛЮ.

**7. Адреса и реквизиты сторон**

7.1. ЗАЛОГОДЕРЖАТЕЛЬ:

Акционерный коммерческий Сберегательный банк Российской Федерации (открытое акционерное общество)

Местонахождение: 117997, г. Москва, ул. Вавилова, д.19. ИНН 7707083893.

Почтовый адрес: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(филиал КРЕДИТОРА)

Корреспондентский счет №\_\_\_\_\_\_\_\_\_ в \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Телефон: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Факс: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

7.2. ЗАЛОГОДАТЕЛЬ: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(Ф.И.О. полностью)

Адрес регистрации (прописки) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Адрес фактического проживания\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Паспорт/удостоверение личности: Серия \_\_\_\_\_\_ N \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

выдан \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 (кем, когда)

Телефоны: домашний \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 служебный \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

ЗАЛОГОДЕРЖАТЕЛЬ ЗАЛОГОДАТЕЛЬ

\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 (должность) (подпись) (Ф.И.О.) (подпись) (Ф.И.О.)

М.П.

1. В России на сегодня возникают стихийно [↑](#footnote-ref-1)
2. О покупателях данных нет (прим. автора) [↑](#footnote-ref-2)
3. 1 В случае, когда Залогодателем выступает третье лицо, слово Залогодатель заменяется на Ф.И.О. Заемщика в соответствующем падеже (именуемого далее по тексту – Заемщик). [↑](#footnote-ref-3)
4. [↑](#footnote-ref-4)