**СОДЕРЖАНИЕ**

ВВЕДЕНИЕ

ГЛАВА 1. Теоретические основы ипотечного жилищного кредитования

1.1 Понятие и экономическое значение ипотеки и Ипотечного жилищного кредита

1.2 История возникновения и становления жилищной ипотеки в России

1.3 Современные схемы ипотечного жилищного кредитования

ГЛАВА 2. Анализ действующих схем ипотечного жилищного кредитования в ОАО «УРСАБанк»

2.1 Анализ схем ипотечного жилищного кредитования по программам «Улучшение жилищных условий» и «Решение квартирного вопроса»

2.2 Анализ схемы ипотечного жилищного кредитования по программе «Рефинансирование ипотечных«жилищных кредитов»

2.3 Сравнительный анализ схем ипотечного жилищного кредитования в 0АО «УРСАБанк»

ГЛАВА 3. Разработка рекомендаций по эффективному управлению современных схем ипотечного жилищного кредитования в ОАО «УРСАБанке»

3.1 Государственная поддержка (в ОАО «УРСАБанк» ипотечном жилищном кредитовании на строящиеся квартиры

3.2 Сотрудничество ОАО «УРСАБанк»с ипотечными брокерами

3.3 Анализ предложенных рекомендаций по эффективному управлению схем ипотечного жилищного кредитования в 0АО «УРСАБанк»

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

**ВВЕДЕНИЕ**

Актуальность темы исследования. Задача обеспечения населения жильем актуальна во все времена. Приобретение собственного жилья - первоочередная потребность для каждой семьи: без удовлетворения этой потребности, ни о каких других приоритетах общества говорить нельзя. Жилищная проблема - одна из наиболее острых социально-политических проблем государства.

Согласно результатам опроса Всероссийского центра изучения общественного мнения (ВЦИОМ) и Национального агентства финансовых исследований (НАФИ), для 56% россиян улучшение жилищных условий является актуальным вопросом. О возможности приобретения жилья по ипотеке из 1600 опрошенных знают 35 % респондентов, еще 44 % «что-то слышали об этом», а 17 % опрошенных ничего не знают об ипотечном кредитовании. По данным социологов 72 % населения России не брали и не собираются брать кредит на жилье, а 17 % наоборот, готовы к ипотеке. Лишь 1 % россиян имеет опыт ипотечного кредитования.

Среди основных причин неготовности к кредиту 36% россиян назвали недостаточно высокие доходы, 32% - высокие процентные ставки, 23% -неуверенность в стабильном доходе, а 15% - быстрые темпы роста цен на недвижимость. Реже респонденты ссылались на нестабильность рынка недвижимости - 9%, отсутствие банка, вызывающего доверие - 6%, невозможность официально подтвердить доходы - 3%, сложность в оформлении - 2%.

Исходя из этих данных видно, что действующие схемы ипотечного жилищного кредитования не до конца отлажены, а значит эффективность от них невысока. Ведь главная цель ипотечного жилищного кредитования - создание эффективно работающую систему обеспечения доступным по стоимости жильем российских граждан со средними доходами. Развитие ипотечного жилищного кредита способствует удовлетворению потребностей населения в жилье, является предпосылкой достижения социальной стабильности, что положительно сказывается на экономическом развитии страны и объективно требует использование системы ипотечного кредитования как мощного стимулятора стабилизации и роста современной российской экономики.

Целью написания дипломной работы является изучение места и роли ипотечного жилищного кредитования в системе факторов социально-экономического развития региона, а также разработка рекомендаций по эффективному управлению современными схемами ипотечного кредитования на примере ОАО «УРСАБанк».

В рамках поставленной цели в работе должны быть решены следующие задачи:

рассмотреть сущность ипотечного кредитования;

- проанализировать современные схемы ипотечного жилищного кредитования;

- проанализировать действующие схемы ипотечного жилищного кредитования в ОАО «УРСАБанк»,

- разработать рекомендации по эффективному применению схем ипотечного жилищного кредитования в ОАО «УРСАБанк»;

- проанализировать эффективность от применения предложенных рекомендаций.

Объектом исследования в дипломной работе является региональный рынок ипотечного жилищного кредитования.

Предметом исследования - отношения, возникающие между кредитором и заемщиком в процессе ипотечного жилищного кредитования.

Информационной базой исследования дипломной работы послужили финансовые документы коммерческого банка.

Теоретической и методической основой дипломной работы послужили законодательные акты, а также работы отечественных ученых и специалистов по ипотечному кредитованию, к которым относятся: Лубенец А.В., Белых СБ., Рябченко Л.И, Оринкович Е. В., Пастухова Н. С,Рогожина Н. Н., Иванов В. В., Толкушина А. В., Сергеева И. А., Колобов С. С. и др.

Дипломная работа состоит из введения, основной части, заключения списка использованной литературы и приложения.сформулирован цель и задачи, предмет и объект исследования,

В первом разделе раскрыта сущность и экономическое значение ипотечного кредита, история возникновения и становления ипотечного жилищного кредитования в России. Во втором разделе проведен анализ схем по программам «Решения квартирного вопроса», «Улучшение жилищных условий», «Рефинансирования ипотечных жилищных кредитов» со стороны их эффективности и привлекательности.

В третьем разделе несколько рекомендаций по эффективному применению действующих схем в ОАО «УРСАБанк». И проведен анализ эффективности от применения предложенных рекомендаций.

Заключение проведенного исследования.

**ГЛАВА 1. Теоретические основы жилищного кредитования**

**1.1 Понятие и экономическое значение ипотеки и ипотечного жилищного кредита**

В условиях хронического недостатка государственных средств, традиционной задачей для органов власти всех уровней стало привлечение внебюджетных ресурсов в сферу жилищного. Наиболее примитивным решением «квартирного вопроса» специалисты в области недвижимости считают развитие системы долгосрочного ипотечного кредитования.

Ипотека (от греч. Hypotheka - залог) - залог недвижимого имущества, главным образом земли и строений, с целью получения ипотечной ссуды. При ипотечном залоге имущество не передается в руки кредитора, а остается у должника [1, С. 210].

Ипотечное кредитование - кредитование под залог недвижимости, служащей обеспечением исполнения основного денежного обязательства должником - залогодателем перед кредитором - залогодержателем, который приобретает право в случае неисполнения должником основного обязательства, обеспеченного залогом, получить удовлетворение за счет заложенного недвижимого имущества, собственником (владельцем) которого остается

В экономическом отношении ипотека - рыночный инструмент оборота имущественных прав на объекты недвижимости в случаях, когда другие формы отчуждения (купля-продажа, обмен) экономически нецелесообразны. Ипотека позволяет привлечь дополнительные финансовые средства для реализации различных экономических и социальных проектов. Иначе говоря, ипотека может стать мощным инструментом экономического подъема региона или целого государства [2, С. 56].

В функциональном плане ипотека представляет собой систему специфических финансовых, производственных, потребительских, организационных, нормативно-правовых инструментов и механизмов. В организационном плане ипотека - это определенный набор участников, взаимоотношения между которыми определяются их функциями в ипотечной системе.

В динамическом отношении ипотека представляет собой ипотечный процесс.

Ипотечная система - совокупность участников ипотечного процесса, взаимодействующих между собой посредством определенного набора ипотечных инструментов под воздействием и с помощью ипотечных механизмов в целях удовлетворения собственных экономических интересов. Рефинансирование ипотечных кредитов - процесс привлечения кредиторами с использованием различных способов долгосрочных инвестиционных ресурсов для выдачи ипотечных кредитов заемщикам на первом уровне ипотечной системы. Рефинансирование может осуществляться через накопительные вклады населения на счетах банка-кредитора, через продажу банком закладных на первичном рынке или через эмиссию ипотечных ценных бумаг, которая может осуществляться как банком-кредитором, так и компанией-инвестором, которая самостоятельно оперирует с данным видом ценных бумаг, размещая их на фондовом рынке как высоко ликвидные и доходные ценные бумаги.

Следует выделить функции ипотечного кредитования и особенности такого рода кредита, которые дают ему право преимущественно перед другими способами кредитования.

Функции, выполняемые ипотечным кредитованием:

- функция финансового механизма привлечения инвестиций в среду материального производства;

- функция обеспечения возврата заемных средств;

- функция стимулирования оборота и перераспределения недвижимого имущества, когда иные способы экономически нецелесообразны или юридически невозможны;

- функция формирования капитала в виде закладных, производственных ипотечных ценных бумаг и др.

Отличительные особенности ипотечного кредита:

- обязательность обеспечения залога;

- длительность срока предоставления кредита;

- ипотечный кредит считается относительно низкорисковой банковой операцией [3, С. 15-16].

Пример многих стран показывает, что оздоровление экономики зачастую сопровождается развитием ипотечного кредитования. Ипотека влияет на преодоление кризиса следующим образом.

Развитие ипотечного бизнеса позитивно сказывается на развитии реального сектора экономики. Ипотека способствует реализации построенных домов, рост же строительства вызывает оживление в производстве строительных материалов и конструкций, строительного и дорожного машиностроения и т.д. Промышленное ипотечное кредитование дает возможность модернизировать производства, что приводит к повышению качества и конкурентоспособности продукции и, следовательно, к увеличению экономического потенциала страны.

Развитие ипотечного кредитования оказывает положительное влияние на преодоление социальной нестабильности. Ипотека влияет на проблему занятости (дополнительные рабочие места в строительстве и других отраслях) и помогает удовлетворить потребность населения в жилье [4, С. 56-57].

Вступивший в силу 16 июля 1998года Федеральный закон № 102-ФЗ РФ «Об ипотеке (залоге недвижимости)» существенно повлиял на процесс формирования отечественного ипотечного рынка. В соответствии с данным законом ипотека имеет место тогда, когда обеспечением обязательства служит недвижимость. В указанном законе (ч. 2 ст. 1) также указана норма о том, что по обязательству, обеспеченному залогом, залогодателем может быть как сам должник, так и лицо, не участвующее в этом обязательстве [5, С. 10].

Участие третьего лица в залоговых правоотношениях показательно тем, что в данном случае, также как и в ситуации, когда залогодатель и должник выступают в одном лице, существенным условием является объект недвижимости, предоставляемый в качестве залога третьим лицом, а не то, какие отношения существуют между таким залогодателем и основным должником, например по кредитному договору. [2, С. 55].

Закон также однозначно определяет, что заложенная недвижимость остается у залогодателя, и этим подчеркивается одно из главных условий ипотеки, по которому залогодатель владеет и пользуется имуществом, т.е. имеет место залог не только с оставлением имущества у залогодателя, но и с сохранением его оборота, имеющего соответствующие ограничения.

В ст. 2 Закона «Об ипотеке» приведен перечень обязательств, обеспечиваемых ипотекой. Ипотека может быть установлена в обеспечение обязательства по кредитному договору, по договору займа или иного обязательства, в том числе обязательства, основанного - на купле-продаже, аренде, подряде, другом договоре, причинении вреда, если иное не предусмотрено федеральным законом.[6, С. 12].

В п. 1 ст. 3 Закона «Об ипотеке» содержится перечень требований, которые могут обеспечиваться ипотекой:

а) уплата залогодержателю основной суммы долга по кредитному договору или иному обеспечиваемому ипотекой обязательству полностью либо в части, предусмотренной договором об ипотеке;

б) уплата кредитору (заимодавцу) причитающихся ему процентов за пользование кредитом (заемными средствами), если ипотека установлена в обеспечении исполнения кредитного договора или договора займа с условием выплаты процентов;

в) уплата (если в договоре не предусмотрено иное) залогодержателю сумм, причитающихся ему:

- в возмещение убытков в качестве неустойки вследствие неисполнения, просрочки исполнения или иного ненадлежащего исполнения обеспеченного ипотекой обязательства;

- в виде процентов за неправомерное пользование чужими денежными средствами, предусмотренных обеспеченным ипотекой обязательством либо федеральным законом;

- в возмещение судебных и иных расходов, вызванных обращением взыскания недвижимости на заложенное имущество;

- в возмещение расходов по реализации заложенного имущества.

Если в договоре не предусмотрено иное, ипотека обеспечивает требования залогодержателя в том объеме, какой они имеют к моменту их удовлетворения за счет заложенного имущества [7, С. 14].

В связи с вышесказанным, ипотечный кредит - одна из разновидностей кредита - долгосрочная ссуда, выдаваемая под залог земли и другого недвижимого имущества (главным образом строений). Ипотечный кредит распространен в странах, где существует частная собственность на землю, и является важным каналом финансирования, например, аграрного сектора экономики, так как собственных капиталов фермеров зачастую недостаточно для покупки современной техники, для мелиорации и для других нужд. Следует отметить, что ипотечный кредит имеет строго целевое назначение, предоставляется на длительный периоди на условиях равно до левого погашения. Годовые проценты по ипотечному кредиту сравнительно низкие, а процентные ставки дифференцируются в зависимости от финансового положения заемщика [5, С. 13]

Ипотечный банк - кредитно-финансовое учреждение, специализирующееся на выдаче долгосрочных ссуд (ипотечного кредита) под залог недвижимости - земли и различных строений. Ресурсы ипотечного банка складываются из собственных накоплений и ипотечных облигаций -долгосрочных ценных бумаг, выпускаемых под обеспечение недвижимым имуществом и приносящих фиксированный процент. В современных условиях функции ипотечного банка могут выполнять коммерческие и сельскохозяйственные банки, страховые компании и другие кредитно-финансовые учреждения.

Ипотечное кредитование, бесспорно, перспективное направление банковской деятельности. Ипотечный банк является относительно устойчивым и рентабельным экономическим институтом. Ипотечные банки на национальном уровне обычно объединяются в ассоциации. Создание в рамках ассоциации ипотечных банков дополнительных резервов, гарантирующих вклады, помещенные в ипотечные банки, также укрепляет банковскую систему.

Для привлечения кредитных ресурсов в сферу долгосрочного ипотечного жилищного кредитования необходимо создать в стране благоприятную экономико-политическую обстановку, разработать необходимую законодательно-нормативную базу и повысить уровень благосостояния населения. Один из центральных вопросов - стандартизация процедур выдачи и обслуживания ипотечных кредитов, правил оценки платежеспособности заемщиков, а также финансовых инструментов для привлечения средств [8, С. 5-6].

**1.2 История возникновения и становления жилищной ипотеки в России**

Понятие «ипотека» впервые появилась в Греции в начале VI в. до н. э. и было связанно с обеспечением ответственности должника перед кредитором определенными земельными владениями. В 594 г. до н. э. один из легендарных «семи мудрецов» древности Салон осуществляет свои знаменитые реформы, в частности, отменяет поземельные долги, вводит свободу завещания, по которой выморочное имущество уже не обязательно переходит к наследникам рода. Теперь каждый получил право завещать свою «собственность» по собственному усмотрению. Первоначально в Афинах залогом подобного рода обязательств была личность должника, которому в случае невозможности заплатить долг грозило рабство. Для перевода личной ответственности в имущественную Салон предложил ставить на имени должника столб с надписью, что эта земля служит обеспечением претензий «Hypotheka» -подставка, подпорка, отмечались все поступающие долги собственника земли.

Земля - легко обращаемый товар, а значит, существует риск, как для покупателей, так и для кредиторов по закладным, что эта собственность не освобождена от долгов или заложена. Ипотекам препятствовала переходу имущества к другому владельцу, так как обеспечение заключалось не в личности собственника, а в стоимости его имущества. С течением времени слово стало употребляться для обозначения залога.

При ипотеке для приобретения права собственности на землю или другую недвижимость было недостаточно одного соглашения между продавцом и покупателем, а требовалось наличие специальной официальной доступной информации, позволяющей третьим лицам убедиться в существовании такого права [9, С. 232-233].

У римлян ипотечное право не имело двух необходимых качеств «специальности» и «гласности», а потому не гарантировало кредитору надежного обеспечения. Постепенно ипотека входит в средневековое европейское законодательство. Первый ипотечный банк основан в Силезии в 1770 г. это был государственный банк, оказывающий финансовую помощь крупным помещичьим хозяйствам. Для привлечения средств банк стал выпускать закладные.

Во Франции крупнейший земельный банк (Креди фонсье де Франс) и его филиал - контора предпринимателей представляют ссуды землевладельцам и строительным компания на жилищное и промышленное строительство. В законодательстве европейских стран ипотека имеет уже две характерные черты: во-первых, применима только к недвижимости; во-вторых, продажа заложенного имения производится не самим кредитором, а при посредничестве суда. Для кредиторов ипотека становится самым верным средством получить «обеспечение по долгам», не принимая, а свое владение имение должника и не опасаясь конкуренции кредиторов [9, С. 233].

По - настоящему надежным вещным правом ипотека становится только после внесения в специальной записи об ипотеке в книгу. Средневековые кодексы сохранили определение, что «внесенная ипотека по самой своей природе неделима, она основана на праве получения удовлетворения».

Залог недвижимого имущества и прежде всего наследственных владений укоренился в России XV в. - в завершающий период объединения русских земель вокруг Москвы. Первые упоминания о залоге содержаться в Псковской Судной Грамоте своде законов Псковской Феодальной Республики, составленной на основании отдельных постановлений псковского веча, господы (совета бояр), княжеских грамот, норм Русской Правды и обычного трава.

В XIII - XIV вв. на Руси возникает частная собственность на землю и одновременно - первый вид кредитования, получившего название «заклад». Одна из особенностей развития ипотеки в этот период заключалось в том, что условия получения ссуды под залог недвижимости мало, чем отличалось от других форм кредита. Судебник 1596 г. и указ 1626 г. признавали нормальной ссудную ставку 20 %. Правда, названный указ разрешил взимать проценты только на протяжении 5 лет. В 1649г. - принято Соборное Уложение, которое разрешало брать ссуды под залог наследственных земель.

Соборным Уложением дано разрешение выставлять на «правеж» своих людей дворянам и детям боярским - «выколачивать» долг по закону разрешалось не более месяца, после этого в случае неуплаты должник поступал в распоряжение истца.

В 1656 г. - Алексей Михайлович Романов предписал выдавать ссуды и под незаселенные поместья, т. е. полученные за службу земли.

В 1685 г. - издан закон, по которому обеспечением залога могло стать любое имущество, в том числе и крепостные, если землевладелец по своему сословному положению имел право владеть ими [9, С. 234].

В XVIII веке, а именно в 1754 году, были организованы первые государственные кредитные учреждения - Санкт-Петербургская и Московская конторы Государственного банка, кредитовавшие дворян и купцов под залог имений. Кредиты выдавались на один год, но возможны были две отсрочки, а проценты взыскивались вперед.

Первое настоящее ипотечное кредитное учреждение, в котором кредиты выдавались на длительный срок под залог недвижимости, появилось после 28 июня 1786 года, когда был издан манифест об учреждении Государственного заемного банка. Кредиты стали выдаваться на 20 лет под 8 % годовых.[10, С. 14].

Отмена крепостного права в 1861 году привела ипотеку на новый уровень. 22,5 миллиона бывших крепостных крестьян должны были выкупить земельные участки общей рыночной стоимостью 544 миллиона рублей. Для обслуживания этого огромного ипотечного рынка стали создаваться частные кредитные учреждения.

В 1869г. был образован первый частный ипотечный банк на началах круговой ответственности заемщиков, а в 1871г. в г.Харькове - первый акционерный земельный банк, выдававший кредиты под залог городской и сельской недвижимости.

В связи с тяжелым положением крестьян в 1882г. был образован Крестьянский поземельный банк для выдачи ссуд крестьянам при покупке земли. Ссуды выдавались на 24,5 и 34,5 года. Общая сумма ссуд ограничивалась 5 млн. руб. в год. Ссуды выдавались в объеме 70 % от покупной цены и обходились крестьянам в 7,5 - 8,5 % в год.

В 1885г. открывается Дворянский банк для помощи дворянам на началах благотворительного кредита (всего под 5 % годовых) – на 48 лет 8 месяцев и на 36 лет. При этом дополнительно взималась плата за банковские услуги и страховой процент.

На рубеже веков возникают ссудно-сберегательные и кредитные товарищества, сельские, волостные и станичные общественные ссудно-сберегательные кассы и земские кассы, которые получают огромную помощь от государства. Затем происходит объединение кредитных товариществ в кредитные союзы.

Отмена частной собственности на землю и крупного частного домовладения в городах, уплотнение семей буржуазии - это первые шаги советской власти в жилищной сфере после революции 1917 года [10, С. 15].

В течение нескольких лет после революции была создана новая система жилищного финансирования. Она заключалась в централизованном бюджетных средств для строительства государственного жилья, и его безвозмездном распределении среди граждан, состоявших на учете по улучшению жилищных условий.

Кооперативы появились в 1958 году после выхода постановления Совета Министров о целесообразности создания ЖСК в целях ускорения темпов строительства жилья. Вступить в члены ЖСК можно было гораздо быстрее, чем дождаться предоставления бесплатного жилья, т.к. очередь на вступление в ЖСК была короче.

Условия кредитования кооперативов своих членов были выгодны: ставка процента по кредиту была (от 0,5 до 2% в год), сроки кредитования - длительными (10-25лет), предельная доля кредита -значительной (60-80% от стоимости жилья). Дом, построенный кооперативом, считался его собственностью, а его эксплуатация осуществлялась за счет пайщиков.

К началу 1990-х годов ЖСК составляли около 4% жилищного фонда.

В годы перестройки те жилищно-строительные кооперативы, в которых строительство не было завершено, сильно пострадали. Причиной послужил резкий скачок инфляции и рост цен на строительные работы. С большим трудом и только спустя годы государству удалось разрешить эту проблему, регулярно отвлекая часть бюджетных средств на достройку домов ЖСК.

Из-за того, что в советское время в России отсутствовал институт частной собственности, становлению системы ипотечного кредитования в России предшествовал длительный и сложный процесс становления рынка жилья, частных отношений по купле-продаже жилой недвижимости.

При переходе к рыночным отношениям рынок недвижимости в России стал характеризоваться очень высоким отношением стоимости жилья к доходу подавляющего большинства населения и очень низким соотношением арендной платы квартиросъемщиков к их доходу.

Произошли серьезные рыночные изменения в некоторых секторах жилищной сферы: появились агентства недвижимости, строительные, отделочные фирмы. Но при этом реальных сдвигов в сфере финансирования жилищного строительства, которое является движущей силой развитого рынка недвижимости, не произошло.

Коммерческие банки стали интересоваться возможностью кредитования под залог недвижимости еще с начала 1990-х годов Кредиты были краткосрочными. Проценты по кредитам достигали 36% годовых в валюте. Проблемы выселения заемщиков в случае не возврата кредита решались кардинально: на время кредитования заемщик обязан был выписаться из своей квартиры, собственность на квартиру заемщика переоформлялась на банк, с заемщиком заключался договор аренды с правом выкупа, а платежи по кредиту формально являлись платежами по заключенному договору аренды [10, С. 16-17].

Участие в ЖСК ассоциировалось у населения с финансовыми пирамидами, от которых пострадали многие этому движение жилищной кооперации, столь популярное в советские годы, в девяностых практически замерло.

Первые значительные изменения в жилищной сфере произошли в 1988году, когда вышло постановление ЦК КПСС и СМ СССР от 31.03.1988 № 406 смотрена возможность оформления частной собственности на жилье теми ЖСК, которые полностью выплатили свой пай.

Кардинальные изменения на жилищном рынке произошли с принятием на РФ от 04.07.1991 № 1541-1 «О приватизации жилищного фонда в Российской Федерации». С него начался период, названный позднее «эпоха войн приватизации». Этот закон установил порядок передачи дарственного и муниципального жилья квартиросъемщикам в частную ценность [11, С. 14-15].

Девяностые годы двадцатого века явились не только временем создания российского рынка недвижимости. Многие российские специалисты сходятся во мнении, что этот период представляет собой и подготовительный период для зарождения ипотечных отношений в современной России.

Впервые в российском законодательстве понятие «ипотека» появилось в принятом Законе РФ от 29.05.1995 г. № 2872-1 «О залоге». В нем залог недвижимости определялся как один из видов залога, остающегося в распоряжении залогодателя.

Решающим шагом в развитии федерального законодательства по вопросам ипотечного жилищного кредитования стало принятие Гражданского кодекса Российской Федерации, вступившего в силу с 1 января 1995 года. В нем были установлены общие правила обеспечения кредитов залогом недвижимости, в том числе жилой, положения о праве собственности и других вещных правах на жилые помещения, основания обращения взыскания на заложенное жилое помещение.

Значительным стимулом для развития жилищного строительства явился Указ Президента РФ «О разработке и внедрении внебюджетных форм инвестирования жилищной сферы» (от 24.12.1993 г. № 2281). предусматривалось образование Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (постановление Правительства РФ от 26.08.96 № 1010). Главной задачей Агентства была определена организация вторичного рынка ипотечного кредитования.

Все принятые нормативные акты сыграли свою роль в формирование российской ипотечной системы позволяют участникам ипотечного рынка четко ориентироваться в ситуации и избавляют их от придумывания обходных путей при кредитовании под залог недвижимости[11, С. 15].

Следующим шагом становления ипотечной системы в России станет принятие законопроектов, направленных на защиту участников ипотечных отношений:

- «О защите прав и законных интересов граждан и их объединений, вкладывающих денежные средства в строительство и приобретение жилья»;

- «О строительных сберегательных кассах»;

- «О бюро кредитных историй».

Принятие этих и других законопроектов принципиально завершит построение законодательной базы для развития системы ипотечного кредитования и откроет новые законные пути финансирования приобретения жилья.

На заседании Правительства 13 мая 2004 года Министерству промышленности и энергетики РФ было поручено обеспечить проведение мониторинга функционирования и развития рынка жилья в субъектах Российской Федерации. Данное распоряжение дано в рамках принятия мер по развитию рынка доступного жилья.

Во исполнение данного распоряжения начата совместная работа проекта Русипотека, Международной ассоциации фондов жилищного строительства и ипотечного кредитования (МАИФ), исследовательской компании Business Vision для Совета Федерации, Государственной Думы, Минпромэнерго, Агентства по строительству и ЖКХ.

Исследование спроса на жилье:

- изучение удовлетворенности жилищными условиями, планов улучшения жилищных условий;

- выявление социально-демографических параметров целевой аудитории;

- определение объема платежеспособного неудовлетворительного спроса;

- выявление системы потребительских предпочтений;

- исследование известности строительных компаний, восприятия брендов;

- поиск наиболее действенных для целевой аудитории методов.

Возможно проведение индивидуальных исследований под задачи заказчика.

Несмотря на то, что ипотечный бизнес и его составная часть - ипотечное жилищное кредитование, абсолютно новое направление в современной России, к настоящему времени уже сформировалась основа для развития системы ипотеки. Сдерживающим фактором является отсутствие ряда необходимых законов, высокие процентные ставки, а также разногласия различных экспертов в принципах формирования ипотечного рынка. Проблем и нерешенных вопросов пока еще очень много, но можно констатировать, что уже появились как потребители ипотечных услуг, так и структуры, готовые оказать подобные услуги, т.е. выдавать кредиты под залог недвижимости.

Рассмотрим состояние законодательной базы, основные схемы и программы, действующие в России [11, С. 17-19].

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 и принятие новых.

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 [11, С. 20].

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 В. 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 и развивается.

**1.3 Современные схемы ипотечного жилищного кредитования**

Так как переход России «на рыночные рельсы» подорвал систему государственного финансирования приобретения жилья, построение новой системы пришлось начинать практически с нуля. Формирование нормативно правовой базы затянулось на долгие годы. Но, как известно, потребность в; жилье считается одной из основных потребностей человека, поэтому отсутствием законов и финансовых механизмов не смогло полностью остановить жилищное строительство и оборот объектов недвижимости. Субъектам этого рынка - застройщикам, банкам, агентствам недвижимости и другим пришлось «втискиваться» в существовавшую на каждый конкретный момент нормативно-правовую базу и придумывать различные схемы, которые были бы одновременно привлекательны для покупателей жилья и при этом не входили в противоречие с действующим законодательством.

Так по всей стране появилось множество различных способов, или схем, приобретения жилья, имеющих в своем составе элементы ипотеки. Локальных и разрозненных, нацеленных на определенный узкий слой населения, финансово ограниченных и в большинстве своем функционировавших без участия банков. Несмотря на эти недостатки, они выполняют свою основную задачу - помощь гражданам, которые не имеют значительных накоплений, сопоставимых со стоимостью жилья, все-таки улучшить свои жилищные условия. Эти схемы не обладают унифицированными чертами и не образуют единой национальной системы жилищного финансирования [12, С. 109-110].

Даже сейчас, когда и политическая, и экономическая ситуации считаются гораздо стабильнее, чем в начале девяностых, а законодательство в сфере недвижимости сформировано, многие из тех первых схем вызывают интерес у потенциальных покупателей и продолжают успешно функционировать.

Все схемы, которые были созданы за последние десять лет, можно свести к нескольким блокам. Распределение по блокам зависит от того, насколько в той или иной схеме задействованы различные ресурсы, сколько в ней участников и какова ее перспективность.

а) Схемы с использованием средств бюджетов различных уровней:

- жилищные программы регионов, финансируемые полностью или частично за счет региональных и местных бюджетов;

- жилищные сертификаты и муниципальные жилищные облигации;

- жилищные субсидии.

Это социально ориентированный блок схем. Он ориентирован на очередников, работников бюджетной сферы, переселенцев военнослужащих и на граждан других льготных категорий.

б) Схемы долевого строительства и рассрочки:

- долевое строительство;

- продажа жилья с рассрочкой платежа до окончания строительства;

- получение сотрудниками жилищных ссуд на своем предприятии.

Этот блок схем считается простейшим. В нем не применяются механизмы залога и присутствуют только два участника застройщик и покупатель.

в) Рыночные схемы:

- долгосрочное ипотечное кредитование (банковское кредитование, ипотечные займы и продажа жилья в рассрочку с оформлением ипотеки в силу закона);

- накопительные схемы с использованием строительных сберегательных касс и жилищно-строительных кооперативов;

- рефинансирование ипотечных кредитов и займов с помощью специализированного оператора ипотечного рынка по принципу двухуровневой ипотечной схемы.

Именно этот, третий блок схем считается наиболее прогрессивным. По сути, он включает в себя истинно ипотечные схемы, в которых в наибольшей степени отражены основные принципы ипотечного кредитования. Все шире становится круг операторов (банков, ипотечных фондов, агентств и корпораций), последовательно и профессионально осваивающих операции по долгосрочному кредитованию населения, используя жилую недвижимость в качестве обеспечения по кредитам. Активно развиваются жилищные кооперативы, действующие по принципу касс взаимопомощи [12, С. 111].

В законодательной сфере идет работа по подготовке к принятию закона «О строительных сберегательных кассах», не только подробно регламентирующего все вопросы привлечения денежньгх средств граждан на накопительные вклады и дальнейшего кредитования, но и - что очень важно условия возврата средств в форс-мажорных обстоятельствах. Это позволит защитить участников рынка от появления «финансовых пирамид».

Перечисленное множество схем финансирования приобретения жилья рассчитаны на различные по уровню доходов и потребностей группы населения. А теперь - собственно схемы. Каждая из них имеет свои особенности, в том числе и в зависимости от региона, в котором они используются.

Схема № 1 - Альтернатива. Альтернативой, или альтернативной жилплощадью, часто называют имеющееся жилье, которое может быть использовано при совершении сделки.

К сожалению, взгляд на жилье как на актив, который можно продавать, обменивать, покупать и совершать иные действия для извлечения материального и нематериального дохода, не очень распространен в нашей стране. В советские времена, когда квартиры можно было получить бесплатно, но нельзя было продать или купить у большинства населения сформировалось такое понятие, что жилье это больше чем актив, скорее, «родовое гнездо». Поэтому по прошествии десятков лег даже при значительных излишках жилой площади и плохом материальном положении вопрос продажи квартиры для приобретения более дешевой с доплатой встает в последнюю очередь.

Теперь же, с тех пор как было разрешено регистрировать частную собственность на недвижимость, наличие какого-либо жилья позволяет ускорить момент покупки новой квартиры и решает острую проблему первого взноса.

В чистом виде схема с использованием имеющегося жилья представляет собой сделку обмена через куплю-продажу. При этом вы можете продать и доплатить определенную сумму на приобретение новой большей площадью или лучшего качества, в другом регионе, где цены на жилье ниже или приобрести более дешевую, а разница в цене используйте по своему усмотрению.

В осуществлении этих операций помогут специалисты агентств недвижимости. Рассмотрим возможность заменить квартирой первый взнос, который требуется в других схемах приобретения жилья. Как показывает практика, этой возможностью пользуется примерно половина граждан участвующих в различных ипотечных программах [13, с. 116].

Крупные инвестиционно - строительные компании принимают в зачет старое жилье при заключении договора долевого участия в строительстве и покупке жилья в новостройке. Многие коммерческие банки предлагают кредитные схемы с зачетом имеющегося жилья для расширения клиентской базы, т. е. для привлечения заемщиков, которые не имеют денежных накоплений для первоначального взноса на покупку квартиры. Жилищно-строительные кооперативы могут предоставлять прежнее жилье своих пайщиков, переданное в оплату первого взноса, другим своим пайщикам, тем самым, включая его в свой внутренний оборот. В государственных жилищных программах жилье, высвобождающееся после предоставления субсидий и улучшения жилищных условий очередников, также остается в обороте и может предоставляться другим нуждающимся семьям.

В некоторых случаях, однако, вам будет выгоднее не участвовать в программах предлагающих зачет жилья, а продать свою квартиру с помощью агентств недвижимости.

Схема № 2 - Рассрочка. Схемы долевого строительства и продажи жилья с рассрочкой платежа первыми пришли на смену старой бюджетной системе финансирования строительства и продолжают существовать и поныне. Как известно на начальных этапах строительства застройщики не имеют собственных средств в объеме, достаточном для возведения дома. Получить кредит на строительство в банке крайне сложно. По этому застройщики вынуждены продавать еще недостроенные квартиры потенциально будущим жильцам — физическим лицам. Граждане становятся соинвесторами строительства и несут в связи с этим все риски наравне с застройщиком. Бдительность строительного процесса позволяет «дольщикам» вносить платежи в соответствии с графиком, «растягивая» их на весь период строительства, а иногда и на определенный период после его окончания, то есть плачивать жилье в рассрочку. Желая заинтересовать все большую часть населения в приобретении жилья через схему долевого строительства, строительные компании стремятся к предоставлению населению более выгодных условий рассрочки [13, С. 117].

Для этого по договорам застройщиков с держателями крупного капитала задействуются финансовые ресурсы коммерческих банков, фондов и инвестиционных компаний, благодаря чему несколько удлиняются сроки, на которые предоставляется рассрочка. Привлечение капитала из крупных источников не только повышает надежность всей схемы, но и придает ей новый смысл и содержание. Достоинствами схемы долевого строительства является ее простота и отсутствие существенного удорожания жилья, которое имеет место при долго срочном банковском кредитовании. Поэтому в регионах, где ипотечное кредитование еще не получало развития, долевое строительство выступает зачастую как единственная схема приобретения жилья. Другое достоинство — более низкая стоимость жилья в процессе строительства по сравнению со стоимостью готовых квартир на вторичном рынке. Чем больше разница в цене готового и строящегося жилья, тем больше сторонников у данной схемы. К недостаткам схемы долевого участия можно отнести высокую степень риска для «дольщиков». Именно они несут основные потери при несвоевременном, некачественном или незаконченном строительстве. За время функционирования схемы долевого участия в судах рассмотрены уже сотни дел обманутых дольщиков. Некоторый положительный сдвиг был достигнут лишь в 2003 году, когда Верховный суд принял решение рассматривать дольщиков как потребителей и применять при рассмотрении споров закон «О защите прав потребителей». Благодаря этому они уже не несут личной ответственности вложенными средствами за срыв сроков строительства по вине застройщика.

Другим недостатком данной схемы является ее социальная неэффективность: из-за своей краткосрочности она не позволяет массово решать жилищную проблему населения. И, кроме того, долевое участие предполагает оформление собственности только после полной оплаты за предоставленное жилье, по окончании строительства и рассрочки [13, С. 118].

Схема № 3 - Ипотечная территория. Финансирование затрат на инженерную подготовку территорий из бюджетных средств — это не схема приобретения жилья в чистом виде, а новая разновидность вариантов участия государства в финансировании жилищного строительства. Она разработана специалистами для использования в регионах. Благодаря снижению себестоимости строительства жилья, возведенного на инженерно подготовленных территориях, приобрести его, особенно при оплате с помощью ипотечного кредита, сможет гораздо большее количество людей.

Для региональных властей этот метод содействия приобретению жилья является достаточно выгодным. Затраты производятся единовременно, нет необходимости на длительный срок отвлекать бюджетные средства. К тому же вложения в инженерную подготовку территорий окупаемы т.е. бюджетные затраты будут компенсированы при продаже жилья [13, С. 118].

Схема №4 - Субсидии. Современные жилищные субсидии, предоставляемые гражданам для улучшения жилищных условий в отличие от практики бесплатного предоставления жилья советских времен, редко достигают 100% стоимости приобретаемого жилья. На стопроцентное покрытие затрат могут рассчитывать очередники, доходы которых покрывают только минимальные текущие потребности, и не могу быть направлены ни на оплату первого взноса, ни на возврат платежей по ипотечному кредиту, ни на выплату процентов.

Схема № 5 - Муниципальные облигации и сертификаты. К настоящему времени опыт выпуска жилищных облигаций и сертификатов имеют многие регионы страны, в частности, Москва, Санкт-Петербург, Саратов, Ульяновск, Дубна и др.

Отличие жилищного сертификата от других видов ценных бумаг в его целевом назначении: номинал жилищного сертификата устанавливается в натуральном выражении — единицах общей площади жилья (например, 0,1 кв. метра) и в денежном эквиваленте этой единицы при этом номинал должен периодически индексироваться, схема индексации устанавливается эмитентом при выпуске жилищного сертификата и остается неизменной.

Преимущества выпуска жилищных сертификатов и облигаций местными властями выражается в надежности выпускаемых бумаг, относительной дешевизне жилья, получаемого вами как держателем такого сертификата, а также масштабами и перспективой многочисленных выпусков сертификатов, которые позволят вам на выгодных условиях в течение длительного времени накапливать средства на квартиру.

Недостаток жилищных сертификатов связан с необходимостью их привязки к конкретному объекту строящейся или реконструируемой недвижимости. Из-за этого у покупателя отсутствует возможность выбора квартиры, ему предоставляется право на приобретение жилья только в определенных домах, которые не всегда их могут удовлетворить.

Исключение составляют государственные жилищные сертификаты для военных переселенцев и пострадавших от стихийных бедствий, которые имеют стоимость «усредненного» квадратного метра, рассчитанного по официальным статистическим данным для регионов России. Очевидно, что их стоимость не всегда совпадает с рыночными ценами на жилье, из-за чего возникают трудности при совершении реальных сделок. Попытки выпуска коммерческими структурами обезличенных жилищных сертификатов, которые предполагалось привязать к стоимости какого-нибудь условного квадратного метра, оставались безуспешными. Само понятие «условный квадратный метр» больше похоже на среднюю температуру по больнице. На формирование цены на недвижимость влияет столько количественных и качественных факторов, что каким-то образом ее усреднить вряд ли удастся. Нельзя, однако, утверждать, что вложение в ценные бумаги обеспеченные недвижимостью, но не привязанные к стоимости единицы площади в конкретном доме, невозможно. Выходом для желающих инвестировать в такие бумаги могут быть паевые инвестиционные фонды, а в ближайшем будущем еще и ипотечные ценные бумаги, обеспеченные закладными [14, С. 26].

Схема № 6 - Государственные жилищные сертификаты для военных. Государственный жилищный сертификат (ГЖС) — именное свидетельство, удостоверяющее право участника программы на получение безвозмездной субсидии на приобретение жилья. Его владелец имеет возможность приобрести жилье в любом населенном пункте страны у физических или юридических лиц, как на первичном, так и на вторичном рынке.

Правом на получение сертификата обладают:

— уволенные и увольняемые с военной службы военнослужащие (причиной увольнения должны быть либо достижение предельного возраста пребывания на службе, либо состояние здоровья, либо сокращение);

— сотрудники органов внутренних дел, учреждений и органов уголовно - исполнительной системы Министерства юстиции и члены их - семей;

— граждане, подлежащие переселению из закрытых военных городков.

Этим категориям граждан (с условием, что они служили не менее 10 лет) жилищный сертификат выдается на 100 % стоимости жилья.

Размер субсидии исчисляется исходя из средней рыночной стоимости 1 кв. метра общей площади жилья в данном регионе. Субсидия предоставляется по социальной норме площади жилья (18 кв, метров — на одного члена семьи из трех и более человек; 42 кв. метра — на семью из двух человек; 33 кв. метра — на одиноко проживающего человека) [15, С.89-90].

Держатель жилищного сертификата может купить готовое жилье на первичном или вторичном рынке, а также заключить предварительный договор о покупке жилья в новом доме на этапе строительства. При этом если человек получает сертификат в момент увольнения со службы, то теоретически он может избрать для будущего места жительства любой город на территории Российской Федерации. Если за сертификатом обращается уже вышедший в отставку военнослужащий, то он может получить жилье в своем регионе. Однако на практике всегда принимается конкретное решение с учетом всех обстоятельств жизни военнослужащего и его семьи.

Владелец сертификата в течение срока его действия обязан подобрать жилье представить в банк, официально зарегистрированный *в* соответствующем полночном органе договор купли-продажи данного помещения. После этого банк в течение пяти дней рассматривает документы и в случае положительного решения производит оплату жилья в течение десяти рабочих дней с момента предъявления указанного договора. Государственный жилищный сертификат должен быть реализован получателем субсидии в пределах установленного срока, который составляет 9 месяцев с даты выдачи. Если срок истек, а жилье не выбрано, банк закрывает блокированный целевой счет и пересылает сертификат для погашения выдавшему его органу [16, С. 90-91].

Схема № 7 - Жилье для молодежи. Подпрограмма «Обеспечение жильем молодых семей» входит в состав федеральной целевой программы «Жилище». Для ее реализации на уровне регионов утверждаются свои программы, призванные обеспечить жильем молодые семьи, в которых супруги не достигли 30 лет признанные нуждающимися в улучшении жилищных условий и постоянно проживающие на территории субъекта Российской Федерации, участвующего в реализации подпрограммы.

Например, в Новосибирске реализуется программа «Молодой семье — доступное жилье». В соответствии с этой программой предполагается два г варианта возмездного приобретения жилья:

— коммерческий найма на пять лет, при котором семьи, проживая в предоставленных им на условиях найма квартирах, накапливают к определенной

Сроку стоимость квартиры и получают безвозмездные субсидии из городского бюджета, которые могут составлять от 5 % до 90 % от стоимости жилья; договор купли-продажи с рассрочкой платежа, при котором семья по льготной цене и с рассрочкой платежа приобретает жилье, которое оформляет собственность после оплаты полной стоимости.

Важно, что при рождении ребенка списывается определенная часть стоимости квартиры подлежавшая погашению [13, С. 122].

Схема №8 - Предприятие. Эта схема является интересной для тех предприятий, которые заинтересованы в привлечении молодых специалистов и удержании высокопрофессиональных кадров. Ее принцип прост, работник вносит в счет оплаты жилья 20—30 % собственных средств, а на оставшуюся сумму получает ссуду от предприятия-работодателя. Такая ссуда считается льготной по срокам (до 10-15 лет) и процентам (иногда и совсем без процентов).

Положительная черта этой схемы — очевидная социальная ее направленность. Более выгодные условия кредитования, чем на своем предприятии заемщик вряд ли может найти. А для предприятия это действенный механизм удержать у себя ценного работника.

Однако преимущество для предприятия может оказаться недостатком для работника фактически он попадает в кабалу на длительный срок [14, С. 25].

Схема №9 - Сберегательные программы и вклады. Если вы не имеете денег на первый взнос и не можете продать свою квартиру для покупки новой, у вас есть возможность накопить недостающие средства.

Если вы положите деньги во вклад на определенный период (обычно не менее чем на 1 год) в коммерческий банк, то в дальнейшем сможете получить ипотечный кредит на льготных условиях (под более низкий процент). Пока, правда, такую услугу предлагают всего несколько банков.

Сберегательные программы потребительских кооперативов привлекательны по начисляемым процентам, однако они предоставляются только пайщикам кооператива, и нет полной гарантии того, что по окончании срока накопления будут получены заявленные проценты (банковского контроля кооперативы не имеют).

Накопительные программы страховых компаний, имеющие конечной целью приобретение жилья, не распространены. Существует положительный опыт совмещения программ накопительного страхования жизни и предоставления ипотечного кредита в банке-партнере. Однако этот опыт, как и опыт накопления в коммерческих банках, не получил того развития, какого хотелось бы всем участникам рынка [16, С. 156].

Схема №10 - Рента и пожизненное содержание. В последнее время этот вариант приобретения жилья поучает все большее распространение. Обычно получателями ренты являются одинокие престарелые граждане, имеющие квартиру в собственности, а плательщиками — физические лица или организации, которые рассчитывают через какое-то время стать полноправными хозяевами таких квартир.

Вопросы ренты и пожизненного содержания с иждивением подробно рассмотрены в Гражданском кодексе (глава 33). Законом предусматривается три разновидности ренты:

- постоянная рента — не прекращается в случае смерти рентополучателя, а может передаваться по наследству и уступаться третьим лицам;

- пожизненная рента — устанавливается на период жизни гражданина, передающего имущество под выплату ренты, либо на период жизни другого указанного им гражданина;

- пожизненное содержание с иждивением - в этом случае, как следует из названия, получатель ренты находится на полном иждивении плательщика ренты, т.е. может получать от него не только денежные средства (в размере не менее двух минимальных размеров оплаты труда в месяц), но и продукты, одежду лекарства и т. п.

Наиболее распространены в настоящее время договоры пожизненной ренты. В соответствии с ними собственность на недвижимое имущество переходит к плательщику ренты, но имеет обременение в виде залога в пользу рентополучателя.

Схема № 11 - Паевые инвестиционные фонды. Несмотря на то, что такой вариант накопления средств на приобретение жилья достаточно полнопрописан законодательно, развития он пока не получил.

Паевой инвестиционный фонд не является юридическим лицом (и, следовательно, не платит корпоративных налогов). Это фонд, в который граждане и организации вкладывают денежные средства или имущество для того, чтобы его управляющая компания наиболее эффективно разместила вложенные средства и позволила пайщикам фонда получать доход. Все имущество фонда находится в общей долевой собственности пайщиков.

Законом «Об инвестиционных фондах» предусмотрена специальная 1 разновидность инвестиционных фондов для функционирования на рынке; недвижимости — фонды недвижимости. Не менее 40% средств таких фондов: должно направляться на финансирование проектов в сфере- недвижимости. Средства ПИфов хранятся на счетах в специализированном депозитарии и надежно защищены. Контроль за целевым использованием средств фондов осуществляет Федеральная комиссия по рынку ценных бумаг.

Механизм Действия фонда прост. Пайщики приобретают у управляющей компании паи фонда. После выкупа всех паев управляющая компания направляет полученные средства на финансирование деятельности в сфере недвижимости (разработку проектов, строительство, приобретение объектов недвижимости), покупает ценные бумаги и валюту. По завершении финансового года управляющая компания определяет размер дохода, который принесли вложения фонда в расчете на пай, и выкупает паи по текущей стоимости (номинал + доход).

Поскольку инвестиционный пай является ценной бумагой, пайщик может досрочно реализовать его на бирже по рыночной стоимости.

Недостаточное развитие фондов недвижимости обусловлено отчасти именно жесткими требованиями ФКЦБ. Поскольку проекты в сфере недвижимости затратные и требуют привлечения большого объема ресурсов, для их реализации необходимо либо устанавливать высокую стоимость пая, либо привлекать большое количество пайщиков.

Несмотря на трудности с организацией, фонды недвижимости имеют большой потенциал именно в качестве альтернативного варианта приобретения жилья. Они позволяют направлять средства пайщиков на строительство жилья, а пайщикам — постепенно накапливать средства для его оплаты [13, С. 126].

Схема № 12 - Жилищно - строительные кооперативы. Эта схема подходит для тех, кто не имеет средств на первоначальный взнос, необходимый при банковском кредитовании, и имеет доходы, которые недостаточны для получения ипотечного кредита банке и может ждать квартиру несколько лет.

Для того чтобы стать пайщиком такого кооператива, необходимо ввести первый членский и паевой взнос и заключит договор накопления. Накопив в соответствии с договором определенный размер о стоимости квартиры (примерно 50 %) покупатель переходит на следующий этап — ожидания подбора жилья, т. е. ожидание наступления своей очереди на подбор квартиры. Как только его очередь подошла, стоимость будущего жилья фиксируется и кооператив подбирает ему подходящую квартиру. На недостающую сумму предоставляется заем. Квартира оформляется в собственность кооператива до полного возврата займа. С ним заключается договор найма жилого помещения, в соответствии с которым он сможет зарегистрироваться в приобретаемой квартире.

На следующем этапе в течение нескольких лет заемщик осуществляет возврат займа и процентов по нему. После полного возврата займа квартира «оформляется в собственность заемщика.

Если приобретать квартиру через жилищно-строительный кооператив, следует обратить внимание на следующие характеристики: размер накопления (в процентах к стоимости будущего жилья), дающий право на обращение за займом; размер первоначальных платежей: минимального первого паевого взноса и вступительного взноса. Минимальный срок этапа накопления; процент по займу; максимальный срок займа; возможность досрочного погашения займа.

Они существенно различаются в разных кооперативах и могут повлиять на то, какие сроки и в какую сумму обойдется приобретение квартиры [13, С. 126].

К плюсам данной схемы можно отнести понятную структуру организации и простые принципы участия схожие с существовавшими ранние кассами взаимопомощи.

К недостаткам схемы относится отсутствие государственного контроля за пользованием денежных средств населения (кооперативы не лицензируются Банком России), поэтому существует риск превращения кооператива в пирамиду при неграмотном управлении денежными потоками.

Накопление занимает несколько лет, процесс подбора квартиры может растягиваться на месяцы. Соответственно, надо быть готовым к тому, что вселение квартиру произойдет не скоро.

Поскольку оформление собственности на квартиру происходит только после полного возврата займа, право на налоговую льготу по подоходному налогу в течение всех лет возврата на пайщика не распространяется.

Во многих кооперативах существует запрет на досрочное погашение займа или штрафы [13, С. 127].

Схема №13 - Строительные сберегательные кассы. Схема приобретения жилья с использованием строительной сберегательной кассы. Это накопительная схема, сначала накапливаете 50 % стоимости жилья, затем получаете кредит на остаток суммы под низкий процент. В соответствии с программой строительной сберегательной кассы, можно приобрести жилье по следующей схеме.

1 этап. С самого начала резервируется конкретная квартира из тех, которые строятся строительной сберегательной кассой, заключается договор долевого участия в строительстве (договор инвестирования) и его проходит регистрация в Департаменте муниципального жилья.

2 этап. Пока дом строится по графику вносится 50 % стоимости квартиры.

3 этап. Как только было оплачено 50 % стоимости этой квартиры, она I оформляется в собственность и обременяется залогом в пользу ССК, а покупателю предоставляется кредит от ССК на определенный период под определенный процент на оставшиеся 50 %.

В существующем виде схема полностью контролируется правительством. Она решает как коммерческие, так и социальные задачи - снос пятиэтажек, строительство коммерческого и муниципального жилья, привлечение инвесторов и предоставление ипотечных кредитов на покупку квартир. Таким образом, ССК не может прогореть, прокручивая деньги клиентов в банках и на фондовой бирже или вкладывая их в сомнительные посторонние проекты.

В заключаемых с покупателями договорах предусмотрена обязательность личного и имущественного страхования. Договор страхования заключается на срок погашения кредита. Имущество страхуется на полную стоимость, а жизнь и здоровье - на половину. По этим видам страхования (имущество, жизнь и здоровье) страховая сумма колеблется в пределах от 2,8 % до 3 % [14, С. 24].

Схема № 14 - Банковское кредитование. Получение кредита под залог недвижимости в коммерческом банке считается на сегодняшний день наиболее прогрессивным и надежным способом приобретения жилья. Количество банков, предлагающих услуги по ипотечному кредитованию, исчисляется десятками и постоянно растет.

Первое, на что следует обратить внимание, - это виды недвижимости, вторые банк может принять в залог.

Подавляющее большинство банков выдает кредиты только на жилье, второе клиент собирается приобретать на кредитные деньги. Кредитор может не дать согласия на такую сделку, поскольку его риски при этом несоизмеримо возрастают. Это связано с пока остающимися пробелами в законодательстве: по закону «Об ипотеке» (ст. 78) выселить платежеспособного заемщика при обращении взыскания на недвижимость можно в двух случаях:

- если жилой дом или квартира был заложен по договору об ипотеке в обеспечение возврата кредита, предоставленного на приобретение или строительство этого жилого дома или квартиры;

- если все проживающие в заложенном жилье дали нотариально удостоверенное обязательство освободить заложенный жилой дом или квартиру в случае обращения на него взыскания [13, С. 129].

Коммерческие банки, однако, не считают нотариально удостоверенное обязательство достаточной гарантией защиты от рисков.

Законодательство об ипотеке постоянно совершенствуется, поэтому шансы в то, что в будущем направление кредитования под залог имеющегося жилья будет активно развиваться, достаточно высоки.

При приобретении квартиры на вторичном рынке следует выбирать ее в качественных домах: «сталинских», постройки 1940—1950 годов, или более современных построенных после 1970-х годов с железобетонными перекрытиями и всеми коммуникациями (водопроводом, канализацией электричеством и т.п.). При этом желательно, чтобы квартира была свободна (т.е. все ранее проживавшие там сняты с регистрации) поскольку некоторые банки не предоставляют кредит под «альтернативное» жилье, включенное в цепочку сделок по купле-продаже.

Для приобретения квартиры в строящемся доме банк может предложить кредит, по которому процентная ставка на период строительства дома и до момента государственной регистрации и оформления права собственности на квартиру будет выше базовой ставки кредитования для вторичного жилья. К тому же, следует уточнить, на каком этапе строительства должен находиться дом, чтобы банк дал разрешение на кредитование. Возможно, банк потребует, чтобы степень готовности строящегося жилого дома была достаточно высокой (например, не менее 40 %)

Помочь приобрести покой и уют за пределами города в загородном коттедже смогут не все банки. Но, поскольку этот сектор кредитования активно развивается, ситуация может измениться в ближайшем будущем. В тех банках, которые уже сейчас предлагают услугу кредитования под залог загородной недвижимости, можно получить кредит на стадии строительства дома или на готовый дом, а затем взять дополнительный кредит на его отделку. Поскольку стоимость загородного дома превышает стоимость стандартной городской квартиры, минимальная сумма кредита в этом случае будет выше [8, С. 130].

Второй важный момент при выборе ипотечной программы - уточнение тех категорий граждан, которые банк согласен видеть в качестве своих заемщиков.

Размер дохода должен быть достаточным, чтобы заемщик смог взять необходимую сумму кредита. Это требование только на первый взгляд кажется нелепым. На самом деле, если банк в своем рекламном проспекте заявляет, что максимальная сумма кредита составляет, например 500 тыс. долларов, то это не значит, что заемщик может на них рассчитывать. Размер ежемесячных платежей по погашению кредита не должен превышать 40% ваших доходов после налогообложения. Любой коммерческий банк заинтересует не только размер доходов, но и способность их подтвердить документально.

В зависимости от степени прозрачности дохода будет и отношение к заемщику в банке. Более выгодные условия кредитования получат обладатели подтвержденных доходов. У остальных затребуют дополнительные подтверждения платежеспособности (гонорары, доходы от ценных бумаг, от сдачи жилья в наем; прежние договоры потребительского кредитования ит.п.).Обычно заемщикам с неподтвержденными доходами предлагают кредиты с более высокими процентными ставками [13, С. 131].

По обычному правилу выдают кредит, если клиент старше 18 лет, а к моменту возврата кредита еще не достигнет пенсионного возраста. Но могут быть и исключения, например, если клиент руководитель предприятия, владеет собственным бизнесом или относится к лицам творческих профессий, банк может дать кредит и после достижения пенсионного возраста. Но в этом случае отчисления на страхование будут выше.

Возраст также может не всегда учитываться, если у заемщика, который «не проходит» по возрасту, есть молодой супруг, оформленный в качестве созаемщика.

Менее рискованным считается кредит для наемного работника, поскольку считается, что если на его предприятии возникнут сложности, он может найти себе работу в соответствии своей квалификацией и опытом на другом предприятии. Если же возникнут проблемы у владельца бизнеса, он скорее окажется неплатежеспособным [13, С. 132].

Часто банки требуют оформления созаемщика для того, чтобы дать банку дополнительную гарантию своевременного возврата кредита. Его можно включить в договор, чтобы удовлетворить требование банка о возрасте заемщика, а также, чтобы увеличить доход, если одного вашего дохода не хватает для покупки нужной квартиры.

Созаемщиками могут быть только супруги. Братья и сестры, родители и дети в качестве созаемщиков обычно не оформляются.

Чем выше сумма кредита, тем больше требований предъявляется к здоровью и тем больше обследований придется пройти. Если страховая компания, аккредитованная при банке, откажет заемщику в страховании, считая его недостаточно здоровым, то банк может также отказать в выдаче кредита. При проблемах со здоровьем страховая компания может предложить повышенную ставку по страховому полису. То же будет сделано, если возраст заемщика превышает стандарты банка.

И, наконец, третий важный момент при выборе наиболее подходящих условий кредитования заключается в особых условиях, которые существуют у «каждого банка и как раз и определяют разницу ипотечных программ.

Особые условия банков обычно выражаются в следующих параметрах. Если внимательно изучить предлагаемые на рынке банковские программы ипотечного кредитования, то можно увидеть, что их основные характеристики (размер процентных ставок и их вид, сроки кредитования, отношение кредита к залогу и доходу, возраст заемщика, суммы страховых выплат, сроки рассмотрения заявок о выдаче кредита) очень похожи во многих банках.

Особые условия банков обычно выражаются в следующих параметрах:

- требование подтверждения дохода заемщика,

- минимальные и максимальные суммы кредитов,

- возможность досрочного погашения и наличие или отсутствие штрафов за досрочное погашение;

- необходимость привлечения поручителей;

- требования к заемщику (возраст, профессия, образование и т. д.);

- наличие комиссии за выдачу кредита и стоимостьандеррайтинга; (процедуры проверки платежеспособности).

Подтверждение источников дохода заемщика — это требование банка, какие документы, подтверждающие доход, принимаются к рассмотрении. В каждом банке необходимо уточнять, рассматривается ли у них только доход, подтвержденный справкой по форме 2-НДФЛ, или же можно предъявить свои дополнительные доходы.

Минимальные размеры кредитов сильно различаются по банкам, поэтому, если нужен небольшой кредит, например, только чтобы купить квартиру на одну комнату больше, придется поискать банк, который выдает кредиты на небольшие суммы. Возможность досрочного погашения кредитов позволяет сэкономить на выплате процентов и сокращает общую сумму возврата. Банки со своей стороны, могут установить мораторий на досрочное погашение кредита на несколько месяцев, установить минимальный размер досрочно возвращаемой суммы и штрафы за полное или частичное досрочное погашение. Жак правило, мораторий составляет 3-6 месяцев, а штрафы – 1-3 % от остатка кредита [8, С. 133].

Поручители в обязательном порядке требуются в Сбербанке. В других банках их могут потребовать при невозможности документально подтвердить доход.

Требования к заемщику, помимо перечисленных выше, могут заключаться в требованиях по его минимальному трудовому стажу и месту расположения работы. Минимальный трудовой стаж на одном предприятия, как правило, должен быть не менее 6 месяцев.

Наличие комиссии банка за выдачу кредита и стоимость андерратинга, Комиссия банка может представлять фиксированную сумму, а может быть выражена в процентах от размера кредита. Соответственно, надо рассчитать, какой вариант будет выгоднее. Стоимость андерратинга, т.е. оценка платежеспособности, тоже может увеличить дополнительные расходы на получение кредита.

Чем сильнее становится конкуренция в сфере ипотечного кредитования, тем больше появляется оригинальных схем, ориентированных на тех заемщиков, которые не вписываются в стандартные условия 30-процентного первого взноса и равновеликих ежемесячных выплат.

Если у заемщика нет денег на первый взнос, ему могут предложить:

а) до оформления ипотечного кредита взять обычный потребительский кредит, с помощью которого внести первый взнос, а затем оформить стандартный ипотечный кредит в том же банке.

б) использовать в качестве первого взноса для получения банковского кредита уже имеющееся в собственности жилье. Стоимость существующей квартиры будет учтена при выдаче кредита, но сама она будет продана только после того, как будет приобретено новое жилье на кредитные средства.

Если заемщику еще нет 30 лет, то некоторые банки предложат специальную программу кредитования, в которой снижен размер первого взноса и выгодный размер процентной ставки.

Если заемщик получает гонорары или другие виды высоких нерегулярных доходов, можно поискать программу, в которой предусмотрено так называемое «кредитное окно» - выбираемый лично им период в году, когда он сможет досрочно погасить весь кредит или его часть с минимальными расходами.

Если заемщик хочет приобрести квартиру в строящемся доме, то можно брать одну из многих существующих программ предоставления инвестиционного ипотечного кредита. При выборе нужно обратить внимание на размер процентной ставки, взимаемой в период строительства и до оформления права собственности. Обычно в этот период процентная ставка выше, чем по кредитам на существующее жилье, но сейчас наметилась тенденция снижения размера первоначальной процентной ставки вплоть до уровня обычной [13, С. 134].

Как видно, банки стараются гибко подходить к нуждам потенциальных заемщиков.

**ГЛАВА 2. Анализ действующих схем ипотечного жилищного кредитования в ОАО «УРСАБанке»**

**2.1 Анализ схем ипотечного жилищного кредитования по программам «Решения квартирного вопроса» и Улучшение жилищных условий»**

Программа ипотечного жилищного кредитования «Решить квартирный вопрос» предлагает заемщику приобрести подходящую под его требования квартиру на вторичном рынке и в новостройке.

1. Приобретение квартиры на вторичном рынке.

Условия кредитования: Ипотечный кредит представляется в рублях, долларах США или евро для покупки квартиры в многоквартирном доме на-вторичном рынке жилья. Приобретаемая квартира становится собственностью заемщика с момента оформления кредита. Она же является и обеспечением по кредиту на срок от 5 до 25 лет. Дополнительных поручительств не требуется. Сумма кредита может составить до 90% от стоимости приобретаемой квартиры. Комиссия за рассмотрение заявки составляет от 1200 рублей, комиссия за выдачу 5000 рублей. В таблице 1приведены процентные ставки ОАО « УРСАБанк» на вторичное жилье[17,С.10]. См. приложение 1.

По условиям предоставления кредита необходимо оформить страховой полис по трем рискам:

а) страхование жизни и трудоспособности заемщика;

б) страхование приобретаемой квартиры от рисков утраты и повреждения;

в) страхование риска утраты права собственности на квартиру (в течение первых трех лет после приобретения квартиры в кредит).

Основные требования к заемщику:

- российское гражданство;

- постоянная регистрация по месту жительства на территории российской Федерации;

- заемщиком может быть любое дееспособное физическое лицо в возрасте от 21 до 65 лет;

- постоянное место работы в г. Новосибирске или Новосибирской области (или крупной государственной организации другого города). По найму – от 4 месяцев (с отметкой в трудовой книжке ), с предоставлением информации с предыдущего места работы. Частным предпринимателям и учредителям юридических лиц – действие бизнеса не менее одного отчетного года;

- подтверждение справкой с места работы доходы (предприниматели предоставляют квартальные налоговые декларации текущего года и годовую предыдущий отчетный период, а также квитанции об оплате налога, свидетельство о постановке на учет);

- наличие собственных средств, достаточных для оплаты разовых сборов при оформлении сделки (около 100 тыс., в зависимости от стоимости приобретаемой недвижимости).

Основные требования к объекту залога.

Закладная квартира должна соответствовать следующим требованиям:

а) являться отдельной квартирой в многоквартирном доме;

б) быть оформленной в собственности заемщика;

в) соответствовать санитарно- техническим нормам по обеспечению здоровья и безопасности жильцов в том числе быть подключенным к системам отопления, горячего и холодного водоснабжения, иметь отдельный санузел;

г) соответствовать поэтажному плану, выданному органом, осуществляющим техническую инвентаризацию имущества;

д) быть свободной от обременения правами третьих лиц, подлежащими государственной регистрации;

е) располагаться в здании, которое не состоит на учете по постановке на капитальный ремонт, снос или реконструкцию с отселением, а также не признано уполномоченным государством органом аварийным;

ж) располагаться в здании, которое не признается Банком ветхим, т.е. здание до 5 этажей включительно, кроме кирпичного здания с железобетонными покрытиями.

Погашение ипотечного кредита осуществляется ежемесячно равными (аннуитетными) платежей. Первые три месяца досрочное погашение не допускается, после чего гасить кредит можно без комиссии, но на сумму не менее 15000 рублей, 500 долларов США или 500 евро [ 17,С .11-12 ].

Данная схема ипотечного жилищного кредитования наглядно изображена на рисунке 2.1.. См. приложение 2

Рассмотрим этапы процесса ипотечного жилищного кредитования.

1. Подача заявления на получение кредита в Банк – передача заёмщиком всех необходимых документов для проведения андеррайтинга (анализа платёжеспособности), а также заполнение заявления-анкеты о предоставлении жилищного ипотечного кредита. Оплата комиссии за рассмотрение заявления-анкеты о предоставлении ипотечного жилищного кредита (1200 рублей).

Кредитный инспектор производит проверку предоставленных клиентом документов и сведений, указанных в документах и анкете, определяет платежеспособность клиента и максимально возможный размер кредита.

Платежеспособность определяется на основании справки с места работы о доходах и размере удержаний , а также данных в анкете.

При расчете платежеспособности из дохода вычитаются все обязательные платежи, указанные в справке и анкете ( подоходный налог , взносы, алименты, компенсация ущерба, погашение задолженности и уплата процентов по другим кредитам и другое ). Для этой цели каждое обязательство по предоставленному поручительству принимается в размере 50% среднемесячного платежа по соответствующему основному обязательству [18, С. 251].

Платежеспособность определяется формулой (2.1).

*P = Д ч × К × t* , (2.1)

где P – платежеспособность заемщика, рублей;

Дч – среднемесячный доход (чистый) за 6 месяцев за вычетом всех обязательных платежей, рублей;

К – коэффициент соотношения ежемесячного платежа

к совокупному доходу (К = 0,6);

t – срок кредитования, месяцы.

***P = (42 300 –* 3960) *× 0.6 × 300 = 6901 200 рублей***

Платежеспособность поручителей определяется аналогично

Платежеспособности заемщика с той разницей, что К = 0,7 вне зависимости то величины Дч.

Максимальный размер предоставляемого кредита рассчитывается по формуле (2.2).

где Sр ***–*** максимальный размер предоставляемого кредита, рублей;

После проверки заемщика по безопасности и исходя из расчётов Банк принимает решение о предоставлении определенной суммы заемщику. Выдает уведомление о решении Банка, реквизиты страховых и оценочных компаний.

2. Поиск квартиры. С момента утверждения заявки на получение ипотечного жилищного кредита банком, необходимо в течение 3 месяцев подобрать нужную квартиру. Для этого обычно заемщик обращается в агентство недвижимости. Агентство недвижимости предложит ему квартиру в соответствии с его пожеланиями, поможет оформить все сопутствующие документы при покупке квартиры на кредитные деньги

Для проведения оценки квартиры, заемщик должен собрать определенный комплект документов на выбранную квартиру. Чтобы их получить, между заемщиком (покупателем) и продавцом заключается предварительный договор (приложение 12), где прописаны обязанности обоих сторон, а также сумма аванса, которую покупатель платит продавцу в качестве способа обеспечения обязательств. А также заключается договор об оказании услуг агентства недвижимости (приложение 13). Если заемщик оформит доверенность на риэлтера, то большую часть его проблем он возьмет на себя (выбор квартиры, переговоры со всеми участниками сделки и оформление документов).

3. Оценка выбранной квартиры. Далее заемщик должен обратится в оценочную компанию для проведения независимой оценки рыночной стоимости выбранной квартиры. Есть такое выражение: «сколько людей, столько и мнений». Это высказывание особенно актуально при сделках купли-продажи, когда продавец обычно заинтересован продать дороже, а покупатель, соответственно, купить дешевле. Рыночная стоимость предмета залога необходима заемщику для определения справедливой цены за приобретаемую квартиру. Ну а банк должен быть уверен в рыночной стоимости квартиры, которая будет находиться у него в залоге несколько лет. То есть для объективности и независимости суждений о стоимости объектов недвижимости и приглашают оценщиков. ОАО «УРСАБанк» рекомендуют своим заемщикам воспользоваться услугами тех оценочных организаций, которые имеют соответствующую лицензию и являются его партнёрами по ипотечной программе.

По результатам осмотра объекта оценки, анализа рыночной ситуации, физических и технических характеристик объекта залога, его местоположения и окружения специалист оценочной компании проводит расчёт рыночной стоимости. После этого все эти данные оформляются в виде отчета об оценке [17,С.14].

4. Утверждение банком выбранной квартиры. Квартира найдена, документы собраны и направляются на проверку банка. Служба безопасности банка вместе с его юридическим отделом изучают документы на выбранную квартиру. Выводы и заключения изложенные в отчете об оценке, могут стать решающими при решении банком вопроса о выдачи ипотечного кредита или отказа в его предоставлении.

5. Затем заемщик обращается в аккредитованную страховую компанию.

Так как недвижимость, приобретаемая за счёт кредитных средств, оформляется в залог, то вполне естественно, что банк заинтересован сохранности имущества и возврате кредита. Заемщик предлагает компании копии полного пакета документов на подобранную квартиру. Заполняет анкету.

Страховая компания проводит анализ выбранной квартиры и состояния здоровья заемщика (учитывается возраст и профессия), в некоторых случаях от заемщика требуют дополнительные справки и результаты медицинского обследования. Затем принимает решения о страхование квартиры и самого заемщика. Следует иметь в виду, что страховщик может отказаться вас страховать, например, из-за состояния здоровья. Поскольку требования страхования являются обязательным, такой отказ может повлечь за собой отказ банка от предоставления заёмщику кредита. При ипотечном жилищном кредитовании используется три вида страхования:

а) имущественное страхование. Страхование квартиры от риска повреждения или уничтожения в результате непредвиденных событий. Застрахованные риски: пожар, взрыв, залив, противоправные действия, стихийное бедствие, падение летальных аппаратов или их частей. В случае снижения стоимости или уничтожения предмета залога банку выплачивается страховое возмещение в счет погашения задолженности по кредиту, либо, по решению банка, оно может направляться на ремонт и восстановление недвижимого имущества;

б) страхование жизни и трудоспособности заемщика. Застрахованные риски: смерть, инвалидность, временная утрата трудоспособности. Страховой полис, по которому компания возместит банку неоплаченную часть кредита в случае потери работы или невозможности трудиться из-за травмы, болезни или несчастного случая;

в) титульное страхование (от риска утраты права собственности). Оно защищает от убытков, возникающих в результате признания какой-либо из сделок с объектом недвижимости недействительной, а также признания прав третьих лиц (неучтенных наследников, несовершеннолетних и т.д.) на недвижимость [13, С. 98].

Затем рассчитывается страховая премия и составляется договор страхования.

Страховая премия рассчитывается формулой (2.3).

**SP = Ss *× (К 1 × К 2 × К3),* (2.3)**

где SP – страховая премия, рублей;

Ss – страховая компания, рублей;

К1 – коэффициент имущественного страхования, (0,2%);

К2 – коэффициент жизни и трудоспособности заемщика, (0,2%);

К3 – коэффициент титульного страхования, (0,267%).

**SP = 1533 600 *× (0,2 × 0,2×0,267) = 16378,85 рублей –***за первый год.

6. Одновременно с заключением договора страхования, оплачивается страховая премия. Дальше заключаются:

- кредитный договор (Приложение 14),

- договор ипотеки (Приложение 15).

- договор поручительства, если требуется поручитель.

Оформляется график платежей. График платежей по кредиту рассчитывается исходя из дохода заемщика, срока кредита, его размера и процента. В графике подобно расписан размер платежа, который следует перечислять банку за отчетный период, и указано, какая часть платежа идет на погашение процентов, а какая – на амортизацию основного долга. Платеж состоит из двух частей: платы за счет погашения основного долга и платы в счет погашения процентов. Проценты начисляются на остаток кредита [ 19, С. 8. Рассчитаем ежемесячный платеж по кредиту по формуле (2.4).

Расчет месячных периодических платежей по данной формуле позволяет обеспечить доходность ипотечного кредита для банка на протяжении всего кредитного срока, а также возврат кредитных средств с установленными процентами.

Расчета баланса основной суммы по кредиту на любой месяц кредитного срока рассчитывается формулой (2.5).

С помощью этих формул банк составляет план амортизации (возврата) кредита, на основании которого составляется план-график внесения платежей (приложение 16).

К моменту возврата кредита, через 25 лет, выплачиваемая сумма составит 5552351,02 рублей. Как видно, размер платежей, который фактически предстоит совершать, в 3,6 раза превышает сумму выданного кредита. Удорожание же самой квартиры составит 4018751,02 за 25 лет. Если принять во внимание, что сейчас цены на жилье в крупных городах растут примерно на 20% в год, то такое удорожание купленной в кредит квартиры выглядит вполне нормально.

Производится открытие счета в ОАО «УРСАБанк», оплата первоначального взноса (10% от стоимости квартиры) продавцу и комиссии банка за организацию ипотечного кредита 5000 рублей.

Договор ипотеки (залог недвижимости) и договор купли-продажи подлежат обязательному нотариальному удостоверению. Нотариус, удостоверяющий договоры, банк выбирает сам. А также подписывается закладная (обременение в пользу ОАО «УРСАБанк») [13, С. 15-16].

7. Государственная регистрация договора купли-продажи квартиры с использованием кредитных средств. Регистрация закладной. Переход права на недвижимое имущество происходит в момент государственной регистрации права собственности, а обременение недвижимости залогом – в момент государственной регистрации договора ипотеки.

Государственная регистрация прав на недвижимое имущество и сделок с ним проводится учреждением юстиции по государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним на территории регистрационного округа по месту нахождения недвижимого имущества. Размер паты за государственную регистрацию прав на недвижимое имущество и сделок с ним установлен Постановлении Правительства РФ от 26.02.1998 года № 248 «Об установлении максимального размера платы за государственную регистрацию прав на недвижимое имущество и сделок с ним и за предоставление информации о зарегистрированных правах» и составляет на сегодняшний день 1000 рублей ( для физических лиц ). Государственная регистрация прав проводится не позднее чем в месячный срок со дня подачи заявления и документов, необходимых для государственной регистрации. После государственной регистрации прав на недвижимое имущество, покупатель получает свидетельство собственности недвижимого имущества, покупатель оставшеюся сумму за недвижимое имущество, банк закладную.[20, С. 4-6]

2. Приобретение квартиры в новостройке.

Условия кредитования: Кредит предоставляется в рублях, долларах США или евро для приобретения квартиры в доме на любом этапе его строительства. Основным обеспечением кредита до окончания строительства является залог прав требования по инвестиционному договору. Потребуется дополнительное обеспечение в виде залога имущества.

После завершения строительства и оформления прав собственности залогом на срок кредита (от 5 до 25 лет) становится приобретаемая квартира. Сумма кредита может составить до 80% от стоимости приобретаемой квартиры. Комиссия а рассмотрение заявки составляет от 1200 рублей, комиссия за выдачу – 5000 рублей. В таблице приведены процентные ставки ОАО «УРСАБанк» на новостройку. См. приложение 3.

После оформления прав собственности, производится перерасчет кредита с применением процентных ставок приведены в таблице

По условиям предоставления кредита необходимо оформить страховой полис по двум рискам:

а) страхование жизни и трудоспособности заемщика;

б) страхование приобретаемой квартиры от рисков утраты и

повреждения (после оформления прав собственности).

Основные требования к заемщику:

- российское гражданство;

- постоянная регистрация по месту жительства на территории российской Федерации;

- заемщиком может быть любое дееспособное физическое лицо в возрасте от 21 до 65 лет;

- постоянное место работы в г. Новосибирске или Новосибирской области (или крупной государственной организации другого города). По найму – от 4 месяцев ( с отметкой в трудовой книжке ), с предоставлением информации с предыдущего места работы. Частным предпринимателям и учредителям юридических лиц – действие бизнеса не менее одного отчетного года;

- подтверждение справкой с места работы доходы ( предприниматели предоставляют квартальные налоговые декларации текущего года и годовую предыдущий отчетный период, а также квитанции об оплате налога, свидетельство о постановке на учет );

- наличие собственных средств, достаточных для оплаты разовых сборов при оформлении сделки (около 100 тыс., в зависимости от стоимости приобретаемой недвижимости ).

Основные требования к объекту залога.

Закладная квартира должна соответствовать следующим требованиям:

а) являться отдельной квартирой в многоквартирном доме;

б) быть оформленной в собственности заемщика;

в) соответствовать санитарно- техническим нормам по обеспечению здоровья и безопасности жильцов в том числе быть подключенным к системам отопления, горячего и холодного водоснабжения, иметь отдельный санузел;

г) соответствовать поэтажному плану, выданному органом, осуществляющим техническую инвентаризацию имущества;

д) быть свободной от обременения правами третьих лиц, подлежащими государственной регистрации;

е) располагаться в здании, которое не состоит на учете по постановке на капитальный ремонт, снос или реконструкцию с отселением, а также не признано уполномоченным государством органом аварийным;

ж) располагаться в здании, которое не признается Банком ветхим, т.е. здание до 5 этажей включительно, кроме кирпичного здания с железобетонными покрытиями.

Погашение ипотечного кредита осуществляется ежемесячно равными (аннуитетными) платежей. Первые три месяца досрочное погашение не допускается, после чего гасить кредит можно без комиссии, но на сумму не менее 15000 рублей, 500 долларов США или 500 евро [ 17,С.11-12 ].

Данная схема ипотечного жилищного кредитования наглядно изображена на рис. См. приложение 5.

Рассмотрим этапы процесса ипотечного жилищного кредитования.

1. Подача заявления на получение кредита в Банк – передача заёмщиком всех необходимых документов для проведения андеррайтинга (анализа платёжеспособности), а также заполнение заявления-анкеты о предоставлении жилищного ипотечного кредита. Оплата комиссии за рассмотрение заявления-анкеты о предоставлении ипотечного жилищного кредита.

Кредитный инспектор производит проверку предоставленных клиентом документов и сведений, указанных в документах и анкете, определяет платежеспособность клиента и максимально возможный размер кредита.

После проверки заемщика по безопасности и исходя из расчётов Банк принимает решение о предоставлении определенной суммы заемщику. Выдает уведомление о решении Банка, реквизиты страховых и оценочных компаний.

2. Поиск квартиры. С момента утверждения заявки на получение ипотечного жилищного кредита банком, заемщику необходимо выбрать необходимую квартиру. Составить договор о долевом участии (или договор инвестирования ) и внести 20% от стоимости квартиры.

3. Оценка стоимости приобретаемого строящегося объекта. Далее заемщик должен обратится в оценочную компанию для проведения независимой оценки рыночной стоимости строящейся квартиры. По результатам осмотра объекта оценки, анализа рыночной ситуации, физических и технических характеристик объекта, его местоположения и окружения специалист оценочной компании проводит расчет рыночной стоимости. После этого всего все эти данные оформляются в виде отчета об оценки.

4. Затем заемщик обращается в аккредитованную страховую компанию.

Так как недвижимость, приобретаемая за счет кредитных средств, в будущем будет, оформляется в залог, то вполне естественно, что банк заинтересован в сохранности имущества и возврате кредита. Заемщик передаёт компании копии полного пакета документов на строящуюся квартиру. Заполняет анкету.

Страховая компания проводит анализ выбранной квартиры и состояния здоровья заемщика ( учитывается возраст и профессия), в некоторых случаях от заемщика требует дополнительные справки и результаты медицинского обследования. Затем принимает решение о страховании квартиры и самого заемщика.

При ипотечном жилищном кредитовании на стадии строительства используется два вида страхования:

- имущественное страхование;

- страхование жизни и трудоспособности заемщика.

Затем составляется договор страхования и рассчитывается страховая премия.

5. Утверждение банком выбранной квартиры. Квартира найдена, документы собраны и направляются на проверку банка. Служба безопасности банка вместе с его юридическим отделом изучают эти документы и готовятся к совершению сделки. Заключаются договор страхования, договор ипотеки. Оформляется график платежей. Оплачивается комиссия банка за организацию ипотечного кредита.

6. Когда дом сдается, после Госприемки, между заемщиком и застройщиком подписывается акт приема- передачи квартиры.

7. Государственная регистрация. Представитель от застройщика и заемщик с договором инвестирования и актом приема-передачи квартиры идут в юстицию и регистрируют сделку. Там же регистрируется закладной. Переход права на недвижимое имущество происходит в момент государственной регистрации права собственности, а обременение недвижимости залогом – в момент государственной регистрации договора ипотеки. После государственной регистрации прав на недвижимое имущество, покупатель получает свидетельство о собственности недвижимого имущества (с обременением).

8. Далее заемщик предоставляет банку свидетельство о собственности недвижимого имущества и закладную. Банк производит перерасчет, составляет новый график гашения ипотечного жилищного кредита.

Программа ипотечного жилищного кредитования «Улучшение жилищных условий» позволяет улучшить жилищные условия заемщика, путем предоставления ипотечного кредита под залог приобретаемого или имеющегося в собственности жилья для приобретения квартиры на вторичном рынке жилья.

Условия кредитования: Ипотечный кредит представляется в рублях, долларах США или евро. На срок от 5 до 25 лет. Сумма кредита может составить до 100% от стоимости приобретаемой квартиры в г. Новосибирске, до 85% от стоимости квартиры по НСО. Комиссия за рассмотрение заявки составляет от 1200 рублей, комиссия за выдачу – 5000 рублей.

Банк предлагает новую схему ипотечного жилищного кредитования на приобретение жилья на вторичном рынке с последующей продажей имеющегося жилья.

Эта программа предлагается что, если дохода заемщика совместно с доходами членов его семьи недостаточно для обслуживания ипотечного кредита без продажи имеющегося жилья или если он не располагает достаточным объемом средств для оплаты первоначального взноса, то в течение 6 месяцев он сможет наиболее выгодно продать собственную квартиру, погасив за счет вырученных средств часть кредита. Более того, этим он решает проблемы по одновременному проведению двух сделок купли-продажи и необходимостью переезда из имеющейся квартиры, в приобретаемую в максимально короткие сроки. Обеспечение по кредиту является:

- на этапе от продажи имеющегося жилья оно является обеспечением по кредиту вместе с приобретенной квартирой;

- на этапе после продажи имеющегося жилья и частичного досрочного погашения кредита обеспечением по кредиту является только приобретенная квартира.

Погашение кредита. В течение 6 месяцев после предоставления кредита заемщик должен продать имеющуюся квартиру и погасить часть кредита. На этапе до продажи имеющегося жилья и частичного досрочного погашения кредита его ежемесячные платежи по кредиту будут состоять только из процентов по кредиту. После продажи имеющего жилья и до окончания срока кредитования погашение кредита и процентов осуществляется ежемесячно равными (аннуитетным) платежом. В течение 1 месяца с момента предоставления кредита досрочное погашение не допускается, после чего досрочное погашение возможно без комиссии, но на сумму не менее 15000 руб, 500 долларов США или 500 евро [10, С.19].

Рассмотрим этапы процесса ипотечного жилищного кредитования.

1. Подача заявления на получение кредита в Банк – передача заёмщиком всех необходимых документов для проведения андеррайтинга (анализа платёжеспособности), а также заполнение заявления-анкеты о предоставлении жилищного ипотечного кредита. Оплата комиссии за рассмотрение заявления-анкеты о предоставлении ипотечного жилищного кредита (1200 рублей).

Кредитный инспектор производит проверку предоставленных клиентом документов и сведений, указанных в документах и анкете, определяет платежеспособность клиента и максимально возможный размер кредита.

После проверки заемщика по безопасности и исходя из расчетов Банк принимает решение о предоставлении определенной суммы заемщику. Выдает уведомление о решении Банка, реквизиты страховых и оценочных компаний.

2. Поиск квартиры. С момента утверждения заявки на получение ипотечного жилищного кредита банком, необходимо в течение 3 месяцев подобрать нужную квартиру. Для этого обычно заемщик обращается в агентство недвижимости. Агентство недвижимости предложит ему квартиру в соответствии с его пожеланиями, поможет оформить все сопутствующие документы при покупке квартиры на кредитные деньги

Для проведения оценки квартиры, заемщик должен собрать определенный комплект документов на выбранную квартиру. Чтобы их получить, между заемщиком (покупателем) и продавцом заключается предварительный договор, где прописаны обязанности обоих сторон, а также сумма аванса, которую покупатель платит продавцу в качестве способа обеспечения обязательств. А также заключается договор об оказании услуг агентства недвижимости. Если заемщик оформит доверенность на риэлтера, то большую часть его проблем он возьмет на себя (выбор квартиры, переговоры со всеми участниками сделки и оформление документов).

3. Оценка выбранной и имеющейся квартиры. Далее заемщик должен обратится в оценочную компанию для проведения независимой оценки рыночной стоимости выбранной квартиры. Рыночная стоимость предмета залога необходима заемщику для определения справедливой цены за приобретаемую квартиру. Ну а банк должен быть уверен в рыночной стоимости квартиры, которая будет находится у него в залоге несколько лет. Так как до продажи имеющегося жилья, эта недвижимость является обеспечением по кредиту, то банк также требует проведения независимой оценки.

По результатам осмотра объекта оценки, анализа рыночной ситуации, физических и технических характеристик объекта залога, его местоположения и окружения специалист оценочной компании проводит расчет рыночной стоимости. После этого все эти данные оформляются в виде отчета об оценке.

4. Утвержденые банком выбранной квартиры. Квартиры найдена, документы собранны и направляются на проверку в банк. Служба безопасности банка вместе с его юридическим отделом изучают документы на выбранную квартиру. Выводы и заключения, изложенные в отчете об оценке, могут стать решающим при решении банком вопроса о выдаче ипотечного кредита или отказа в его предоставлении.

5. Затем заемщик обращается в аккредитованную страховую компанию.

Так как недвижимость, приобретена за счет кредитных средств, оформляется в залог, то вполне естественно, что банк заинтересован в сохранении имущества и возврате кредита. Заемщик предает компании копию полного пакета документов на подобранную квартиру. Заполняет анкету.

Страховая компания приводит анализ выбранной квартиры и состояния здоровья заемщика, в некоторых случаях от заемщика требуется дополнительные справки результаты медицинского обследования. Затем принимается решение о страховании квартиры и самого заемщика. Следует иметь в виду, что страховщик может отказаться вас страховать, например, из-за состояния здоровья. Поскольку требование страхования является обязательным, такой отказ может повлечь за собой отказ банка от предоставления кредита.

Затем составляется договор страхования и рассчитывается страховая премия [18, С. 252].

6. Одновременно с заключением договора страхования (оплачивается страховая премия), заключается договор купли-продажи, договор ипотеки, договор поручительства, если требуется поручитель.

Оформляется график платежей. В графике подобно расписан размер платежа, который следует перечислять банку за отчетный период, и указано, какая часть платежа идет на погашение процентов, а какая – на амортизацию основного долга. Проценты начисляются на остаток кредита.

Производится открытие счета в ОАО «УРСАБанк», оплата первоначального взноса (10% от стоимости квартиры, если это предусмотрено) продавцу и комиссии банка за организацию ипотечного кредита 5000 рублей.

Договор ипотеки (залог недвижимости) и договор купли-продажи подлежат обязательному удостоверению. А также подписывается закладная (обременение в пользу ОАО «УРСАБанк»).

7. Государственная регистрация договора купли-продажи квартиры с использованием кредитных средств. Регистрация закладной. Переход права на недвижимое имущество происходит в момент государственной регистрации права собственности, а обременение недвижимости залогом – в момент государственной регистрации договора ипотеки. Государственная регистрация прав проводится не позднее чем в месячный срок со дня подачи заявления и документов, необходимых для государственной регистрации.

После государственной регистрации прав на недвижимое имущество, покупатель получает свидетельство о собственности недвижимого имущества, покупатель оставшуюся сумму (или полную стоимость) за недвижимое имущество, а банк закладную.

8. Далее в течение 6 месяцев заемщик наиболее выгодно продает собственную квартиру и частично досрочно гасит кредит за счет вырученных средств.

**2.2 Анализ схемы ипотечного жилищного кредитования по программе «Рефинансирование ипотечных жилищных кредитов»**

Программа «Рефинансирование ипотечных жилищных кредитов».

Если заемщик оформил ипотечный кредит в другом банке и его не устраивают большой ежемесячный платеж, высокая процентная ставка, срок кредитования или валюта кредита, Банк поможет осуществить рефинансирование (перекредитование) ранее полученного ипотечного кредита на более выгодных условиях. При рефинансировании заемщик получает возможность за счет снижения процентной ставки уменьшить свои ежемесячные платежи, а также скорректировать срок, и валюту кредита.

Условия получения кредита: Кредит предоставляется на цели рефинансирования ипотечных кредитов, выданных другими банками для приобретения квартир в новостройках (при оформлении к настоящему времени права собственности) или на вторичном рынке, а также для финансирования крупных трат под залог имеющейся квартиры. Обеспечением по кредиту выступает квартира, на приобретение которой или под залог которой был предоставлен рефинансируемый кредит [10,С.20].

Заявление на осуществление рефинансирования и получение ипотечного кредита рассматривается бесплатно.

Срок кредита зависит от вида услуги:

При рефинансировании ипотечных кредитов, предоставленных на покупку квартиры в новостройке или на вторичном рынке: от 5 до 25 лет;

Сумма кредита может составить до 95% от стоимости приобретаемой квартиры. Комиссия за выдачу – 5000 рублей.

По условиям предоставления кредита необходимо застраховаться по трем рискам:

- риски потери жизни и трудоспособности заемщика;

- риски повреждения и утраты квартиры;

- риски утраты права собственности (титула) на квартиру (если квартира находится в собственности более 3 лет, страхование по данному риску не требуется).

В случае если страхование по рефинансированному кредиту оформлено в страховой компании, аккредитованной УРСАБанком, возможно их простое переоформление.

Процентные ставки:

На период до регистрации ипотеки в пользу ОАО «УРСАБанк» (период рефинансирования) процентная ставка будет не выше действующей ставки по рефинансируемому кредиту.

После регистрации ипотеки в пользу банка процентные ставки по кредиту на цели рефинансирования будут аналогичны процентным ставкам, установленным по соответствующей аналогичной программе:

Погашение кредита на рефинансирование осуществляется ежемесячно равными (аннуитетными) платежами.

Первые 3 месяца досрочное погашение не допускается, после чего досрочное погашение возможно без комиссии, но на сумму не менее 15000руб, 500долларов США или 500евро.

Схема рефинансирования ипотечного жилищного кредита наглядно изображена на рис. См приложение 7.

1. Подача заявления рефинансирования ипотечного жилищного кредита, а ОАО «УРСАБанк» – передача заёмщиком всех необходимых документов для проведения андеррайтинга (анализа платёжеспособности), а также заполнение заявления-анкеты о предоставлении жилищного ипотечного кредита по их процентным ставкам.

2. Оценка обремененной квартиры. Далее заемщик должен обратится в аккредитованную ОАО «УРСАБанк» оценочную компанию для проведения независимой оценки рыночной стоимости выбранной квартиры. По результатам осмотра объекта оценки, специалист оценочной компании проводит расчет рыночной стоимости. После этого все эти данные оформляются в виде отчета об оценке.

3. Затем заемщик обращается в аккредитованную страховую компанию.

Так как при рефинансировании ипотечного жилищного кредита, недвижимость, оформляется в залог, то в полнее естественно, что банк заинтересован в сохранности имущества и возврате кредита. Заемщик предлагает компании копии полного пакета документов на недвижимость. Заполняет анкету.

Страховая компания проводит анализ квартиры и состояния здоровья заемщика. Поскольку требование страхования является обязательным, такой отказ может повлечь за собой отказ банка от рефинансирования ипотечного жилищного кредита заемщика.

4. Утверждение рефинансирования ипотечного жилищного кредита заемщика. Служба безопасности банка вместе с его юридическим отделом изучают отчет об оценке недвижимости и решение страховой компании. Если отчеты удовлетворяют банк, то ОАО «УРСАБанк» принимает решение о рефинансировании ипотечного жилищного кредита заемщика [10, С. 22].

5. Гашение ипотечного жилищного кредита заемщика. В соответствии с условиями перекредитования ОАО «УРСАБанк» гасит ипотечный жилищный кредит заемщика.

6. Оплата процентов за досрочное гашение. Так как банку не выгодно терять клиентов, поэтому очевидный и предполагаемый шаг – введение штрафа за досрочное гашение. Но если кредит погашать еще долго, то дополнительные средства, потраченные на перекредитование, вполне окупится.

7. Снятие с объекта недвижимости обременения. В Федеральной регистрационной службе – Юстиции, с объекта недвижимости снимается обременение.

8. Заключение сделки, нотариальное удостоверение. Заключаются договор страхования (оплачивается страховая премия), договор ипотеки. Оформляется новая закладная и график платежей. График платежей по кредиту рассчитывается исходя из дохода заемщика, срока кредита, его размера и процента.

Производится открытие счета в ОАО «УРСАБанк», оплата комиссии банка за организацию ипотечного жилищного кредита 5000 рублей.

Договор ипотеки (залог недвижимости) подлежит обязательному нотариальному удостоверению [21, С. 15].

9. Государственная регистрация. Регистрация договора ипотеки и закладной. . Государственная регистрация прав проводится не позднее чем в месячный срок со дня подачи заявления и документов, необходимых для государственной регистрации. После государственной регистрации прав на недвижимое имущество, покупатель получает свидетельство о собственности недвижимого имущества с новым обременением, а банк закладную.

Приведу простой пример рефинансирования ипотечного жилищного кредита ОАО «УРСАБанк».

Допустим, я получила ипотечный кредит на покупку квартиры в размере 1533600 рублей на 25 лет под 18% годовых. При выплате аннуитетным платежами в течение этого срока платеж составит 23271,37 рублей. При понижении процентной ставки до 14% годовых при всех прочих равных условиях платеж составит 18507,84 рублей. Нетрудно подсчитать, что в течение 25 лет я сэкономлю достаточно приличную сумму по формуле (6) [21, С. 16].

***S = (P1* - *P*2 ) *×N*, (2.6)**

где S – сэкономленная сумма, рублей;

***P1* –** аннуитетный платеж при 18% ставке годовых, рублей;

***P 2*** – аннуитетный платеж при 14% ставке годовых, рублей;

**N** – общее количество платежей по кредиту, месяцы.

***S* = (23271,31 – 18507,84) *×* 300 = 1429041** рублей

Вполне серьезные деньги для того чтобы, задуматься о целесообразности такой сделки

**2.3 Сравнительный анализ схем ипотечного жилищного кредитования в ОАО «УРСАБанк»**

Схемы ипотечного жилищного кредитования являются эффективными в том случае, если они являются локомотивным инструментом макроэкономического развития страны. Задача подразделения заключается в проведении анализа схем с точки зрения их экономической и социальной эффективности, выделению моментов, при которых та или иная схема оказывается в наибольшей степени эффективной.

Сравнительный анализ схем ипотечного жилищного кредитования с точки зрения их эффективности (экономической и социальной), привлекательности, представлена в таблице 2.4.. См приложение 8.

Анализируя кредитные схемы, действующие в ОАО «УРСАБанк», пришла к выводу, что:

У каждой семьи есть свои очевидные достоинства и недостатки.

В процесе получения ипотечного жилищного кредита заемщику приходится взаимодействовать с большим количеством разнообразных структур: банком, агенством недвижимости, продавцом или застройщиком, оценочной или страховой компониями, нотариусом, органами государственной регистрации. Каждая структура работает на своем поле и преследует только свои интересы. Нет общего взаимодействия.

Требования и условия, которые предявлят банк к потенциаьным заемщикам, не позволяет большей части населения решить свои жилищные проблемы.

Недостаточное количество населения в Новосибирске, являющейся потребительской основой для эффективного функционирования схем ипотечного жилищного кредитования: имеющего достаточно высокую кредитоспособность и соответствующие доходы для обслуживания и возврата ипотечных кредитов.

Недоверие и непонимание со стороны населения тормозит процесс ипотечного жилищного кредитования;

Наблюдаются законодательные сложности с процедурой обязательного резервирования ипотечных жилищных кредитов.

При ипотечном жилищном кредитовании ОАО «УРСАБанк» на новостройку существует большой риск недостроя, долгостроя.

Наблюдается заинтересованность банка в увеличении объемов строительства жилья;

Банк предоставляет возможность надежно и выгодно вложить свои сбережения для обеспечения стабильности жизни и старости, а также улучшить свои жилищные условия;

Снижение уровня безработицы за счет роста дополнительных мест в строительстве и на рынке недвижимости, повышения уровня благосостояния населения;

При покупке жилья через схему ипотечного жилищного кредитования ОАО «УРСАБанк» у заемщика появляется возможность получить налоговый имущественный вычет на сумму 1 млн. рублей и на все уплаченные банку проценты. А также он становится собственником жилья со дня заключения договора ипотеки.

Рефинансирование ипотечного жилищного кредита позволяет и экономически и психологически чувствовать заемщику не заложником системы, а хозяином положения. То есть ипотека становится не догмой, а руководством к действию: не подходят условия – найди более выгодные. Сам же ОАО «УРСАБанк» олучает прибыль, приток новых заемщиков – тех, которые смогут обеспечить надежный кредитный пул в будущем.

**ГЛАВА 3. Разработка рекомендаций по эффективному управлению современных схем ипотечного жилищного кредитования в ОАО «УРСАБанке»**

**3.1 Государственная поддержка в ОАО «УРСАБанк» ипотечном жилищном кредитовании на строящиеся квартиры**

Схемы ипотечного жилищного кредитования в ОАО «УРСАБанк» на сегодняшний момент являются самыми надежными, долгосрочными, но, к сожалению недоступными для большинства населения в г. Новосибирск, из-за веских требований при андеррайтинге (проверке платежеспособности заемщика), условий кредитования (ставка процента, величина первоначального авансового платежа и т.д.), а также из-за высокой стоимости жилья. На сегодня самое доступное жилье для большинства населения Новосибирска - это квартира в новостройке. Об этом свидетельствует резкий всплеск спроса на строящиеся квартиры. В пользу того, что спрос на них будет расти, говорит в первую очередь тот факт, что на этапе начала строительства жилье дешевле на 30%. Поэтому ОАО «УрсаБанк» нужно отработать механизм финансирования под покупку строящихся квартир [22. С. 85].

Если Банк снизит требования при андерайтинге, существенно облегчит свои условия кредитования, начнет кредитовать жилье на стадии строительства, то увеличится риск невозвратности ипотечного жилищного кредита, а это отрицательно скажется на деятельности банка. Отсюда следует, что для создания наиболее благоприятной схемы ипотечного жилищного кредитования строящихся квартир, банк должен получить гарантию от определенных рисков долгостроя и недостроя. Таким гарантом может выступить государство.

Ввиду частого мошенничество на рынке жилья (по оценкам экспертов в России до 10 % сделок с жильем заключаются незаконно), органы государственного управления должны выступать в качестве гаранта погашения основной суммы и выплаты процентов перед банком. Подобная форма-поддержки государства акционерного капитала на первых этапах не влечет расходования бюджетных средств, представляя собой лишь потенциальные государственные обязательства.

В случае неуплаты долга получателем кредита государственный орган, выступивший в качестве гаранта, выплачивает кредитору проценты и основную сумму ссуды. То есть, если застройщик приостановит строительство, или обанкротится, то государство возместит потери Банка [23, С. 66].

А государство, прежде чем, ручаться за застройщика, должно изучить его деятельность (качество, количество, срок строительства объектов, а также достигнутые успехи и срок существовании в этой сфере). Затем объявить банкам список застройщиков, для которых оно будет выступать в качестве гаранта. Если перед банком государство выступит в качестве гаранта, то банк получит прибыль, доверие со стороны населения, а также сможет смягчить условия кредитования [24, С. 99-101].

Схема ипотечного жилищного кредитования на строящуюся квартиру при государственной поддержки наглядно изображена на рис.

Рассмотрим этапы процесса ипотечного жилищного кредитования.

Государство является гарантом перед банком за выделенные строительные организации.

1. Подача заявления на получение кредита в Банк - передача заемщиком всех необходимых документов для проведения андеррайтинга (анализа платежеспособности), а также заполнение заявления-анкеты о предоставлении жилищного ипотечного кредита. Оплата комиссии за рассмотрение заявления-анкеты о предоставлении ипотечного жилищного кредита. Кредитный инспектор производит проверку предоставленных клиентом документов и сведений, указанных в документах и анкете, определяет платежеспособность клиента и максимально возможный размер кредита.

После проверки заемщика по безопасности и исходя из расчетов Банк принимает решение о предоставлении определенной суммы заемщику. Выдает уведомление о решении Банка, реквизиты застройщиков, страховых оценочных компаний.

2. Поиск квартиры момента утверждения заявки на получение ипотечного жилищного кредита банком, заемщику необходимо выбрать необходимую квартиру. Оценка стоимости приобретаемого строящегося объекта. Далее заемщик должен обратиться в оценочную компанию для проведения независимой оценки рыночной стоимости строящейся квартиры. По результатам осмотра объекта оценки, анализа рыночной ситуации, физических и технических характеристик объекта, его местоположения и окружения специалист оценочной компании проводит расчет рыночной стоимости. После этого все эти данные оформляются в виде отчета об оценке.

3. Затем заемщик обращается в аккредитованную страховую компанию. Так как недвижимость, приобретаемая за счет кредитных средств, в будущем будет, оформляется в залог, то вполне естественно, что банк заинтересован в сохранности имущества и возврате кредита. Заемщик передает компании копии полного пакета документов на строящуюся квартиру. Заполняет анкету.

Страховая компания проводит анализ выбранной квартиры и состояния здоровья заемщика учитывается возраст и профессия, в некоторых случаях от заемщика требуют дополнительные справки и результаты медицинского обследования. Затем принимает решение о страховании квартиры и самого заемщика.

- имущественное страхование;

- страхование жизни и трудоспособности заемщика. Затем составляется договор страхования и рассчитывается страховая премия.

4. Утверждение банком выбранной квартиры. Квартира найдена, документы собраны и направляются на проверку банка. Служба безопасности банка вместе с его юридическим отделом изучают эти документы и готовятся к совершению сделки. Заключаются договор страхования, договор ипотеки. Оформляется график платежей. Оплачивается комиссия банка за организацию ипотечного кредита.

5. Государственная регистрация. Регистрация договора о долевом участия, договора ипотеки.

6. Когда дом сдается, после Госприема, между заемщиком и застройщиком подписывается акт приема-передачи квартиры.

7. Государственная регистрация. Представитель от застройщика и заемщик с договором инвестирования и актом приема-передачи квартиры идут в юстицию и регистрируют сделку. Там же регистрируется закладной. Переход права на недвижимое имущество происходит в момент государственной регистрации права собственности, а обременение недвижимости залогом - в момент государственной регистрации договора ипотеки. После государственной регистрации прав на недвижимое имущество, покупатель получает свидетельство о собственности недвижимого имущества.

8. Далее заемщик предоставляет банку свидетельство о собственности недвижимого имущества и закладную. Банк производит перерасчет, составляет новый график гашения ипотечного жилищного кредита.

**3.2 Сотрудничество ОАО «УРСАБанк» с ипотечными брокерами**

В последнее время наблюдается новшество в сфере ипотечного жилищного кредитования в виде услуги ипотечного брокера. Все организации, которые существуют более 10 лет на рынке ипотечного жилищного кредитования внедрили в свою деятельность ипотечных брокеров, например, «Сибконтакт». В зависимости от обязанностей, которые брокер берет на себя, варьируется его гонорар. В среднем по Новосибирску за подготовку полного пакета документов предоставление его в банк ипотечному брокеру производится оплата в сумме 7000 рублей либо 1 % от суммы получаемого в банке ипотечного кредита.

В ипотечных брокерах на первый взгляд, нет никакой необходимости. Однако спрос на услуги ипотечных брокеров быстро растет, как и число желающих платить им за услуги. В услугах ипотечных брокеров нуждаются клиенты двух категорий: люди в цейтноте и «отказники», а это не мало людей. К первой категории относят вечно занятых менеджеров, главных бухгалтеров, владельцев маленьких фирм и т.д., которым некогда рассматривать программы ипотечного жилищного кредитования и думать о правильном оформлении всех требуемых банком бумажек. Таким людям проще делегировать задачу кому-то еще, и пусть он за деньги решает их проблемы. Другая категория «Отказники», которые просто не видят иного способа получить кредит, чем с помощью профессиональных помощников. Очень часто эти люди с «серыми» доходами, представители творческих специальностей с нестабильными заработками, граждане других стран.

Самый элементарный пример помощи: брокер советует клиенту, когда в анкете лучше написать «рядовой сотрудник», а когда « менеджер среднего звена». Более сложный найти подтверждающие документы повышенной платежеспособности клиента и правильно преподнести их Банку. По данным ЦБ, с начала 200е года до середины 2006 года число банков, выдающих кредиты на покупку жилья выросло с 535 до 663, то есть на 24 %. А сумма самих кредитов увеличилась с 54,4 млрд. руб. до 192,5 млрд. руб. - на целых 254 % [25, С. 24-25].

ОАО «УРСАБанк» заключить договор о сотрудничестве с ипотечными брокерами. Схема ипотечного жилищного кредитования при сотрудничестве с ипотечным брокером наглядно изображена на рис.См. приложение 10.

Рассмотрим процесс сотрудничества с ипотечным брокером.

1. Консультация, сбор и заполнение всех необходимых документов. Ипотечный брокер, исходя из желания покупателя, подбирает определенную программу кредитования, помогает грамотно заполнить анкету, а также собрать все необходимые документы, подтверждающие платежеспособность.

2. Подача заявки. Брокер передает документы в банк на рассмотрение.

3. Если банк принял положительное решение, то в дальнейшем, опять же по желанию клиента, брокер находит подходящую по программе кредитования, квартиру [26, С. 16-17].

**3.3 Анализ предложенных рекомендаций по эффективному применению схем ипотечного жилищного кредитования в 0АО «УРСАБанк»**

Эффективность от государственной поддержки ОАО «УРСАБанк» в ипотечном жилищном кредитовании на строящиеся квартиры.

Средняя стоимость жилья на начальном этапе строительства в г.Новосибирск сейчас составляет 28000за 1 кв. м. Средняя площадь строящегося жилья 35 кв. м. Отсюда следует, что средняя стоимость жилья на начальном этапе строительства будет составлять 980000 руб. [27,С. 10].Средний срок кредитования составляет 25 лет. Средний кредит в процентах к стоимости жилья 80 % (П.В. 20 %) [28, С. 17].

Для того чтобы, приобрести квартиру за 980000 в кредит (80 %), необходимо найти требуемую заработную плату. А требуемую заработную плату можно найти исходя из формулы (2.1).

Рассчитаем необходимую заработную плату формулой (2.7).

где Дч - среднемесячный доход (чистый) за 6 месяцев за вычетом всех обязательных платежей, рублей;

Р - платежеспособность заемщика, рублей;

К - коэффициент соотношения ежемесячного платежа к совокупному доходу (К = 0,6);

t - срок кредитования, месяцы.

Чтобы рассчитать необходимую заработную плату надо найти платежеспособность заемщика по формуле (2.2), исходя из которой банк сможет предоставить кредит в размере 784000 рублей. Рассчитаем необходимую платежеспособность заемщика формулой (3.1.).

***P = Spx(*1+r\*n/12\*100) (3.1)**

Где Р - платежеспособность заемщика, рублей;

Sp - максимальный размер предоставляемого кредита, рублей; г - годовая процентная ставка, %;

n - срок кредитования, месяцы.

Р = 784 000 х 5 = 3 920 000 рублей

Зная платежеспособность заемщика, срок кредита и расходы, найдем необходимую заработную плату.

Дч =3920000/(0,6\*300)+3960=25737,77 рублей

Итак, зная требуемую среднемесячную заработную плату, можно найти количество людей в Новосибирске, получающих такой доход.

По статистике численность населения составляет 1423200 человек, из них на долю активных приходится 1331000 человек [29].

В таблице 3.1. показан процент активного и неактивного населения в г. Новосибирск.

Таблица 3.1

Для активного и неактивного населения в г. Новосибирск

|  |  |
| --- | --- |
| Сегмент населения | Доля населения |
| Экономически активное, % | 93,5% |
| Прочее население, % | 6,5% |

Доля активного населения делится на три категории, приведенный в таблице 3.2. [30].

Таблица 3.2.

Категории активного населения

|  |  |
| --- | --- |
| Категории активного населения | Доля населения |
| Бедное население (доход ниже прожиточного минимума), % | 23 0% |
| Население среднего достатка (доход  выше прожиточного минимума, ниже,  чем у наиболее обеспеченного населения) | 55% |
| Наиболее обеспеченное население (доход от 23300 рублей), %. | 22% |

Из приведенных данных следует, что население среднего достатка -составляет примерно 732050 человек (55%) и наиболее обеспеченное население - составляет примерно 292820 человек (22%). Семья среднего достатка, имея среднюю заработную плату примерно по 15000 сможет взять кредит на строящееся жилье исходя из совместного дохода, без предоставления залога имеющегося жилья.

Наиболее обеспеченное население может взять кредит исходя из своего личного дохода, без предоставления залога имеющегося жилья.

На данный момент в Новосибирске ипотечным жилищным кредитованием занимается более 20 банков, при этом 9% выданных кредитов принадлежит ОАО «УРСАБанк» [31].

Если предположим, что 10 % наиболее обеспеченного населения оформит ипотечный жилищный кредит на строящуюся квартиру в ОАО «УРСАБанк» можно ожидать увеличение кредитного портфеля. Увеличение кредитного портфеля можно рассчитать по формуле (3.2).

**КП = N х S р (3.2)**

где КП - кредитный портфель ОАО «УРСАБанк», рублей;

N - количество населения;

Sp - среднюю сумму кредита, предоставляемого Банком, исходя из платежеспособности заемщика, рублей.

КП =29 282 х 784 000 = 22 957 088 000 рублей

Если предположим, что 10 % населения среднего достатка оформит ипотечный жилищный кредит на строящуюся квартиру в ОАО «УРСАБанк», то можно ожидать увеличение кредитного портфеля.

КП =13 205 х 784 000 = 57 392 720 000 рублей

Эффективность от внедрения предложенных рекомендаций изображена в таблице См. приложение 11.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Ипотечное кредитование - кредитование под залог недвижимости, служащей обеспечением исполнения основного денежного обязательства должником - залогодателем перед кредитором - залогодержателем, который приобретает право в случае неисполнения должником основного обязательства, обеспеченного залогом, получить удовлетворение за счет заложенного недвижимого имущества, собственником (владельцем) которого остается залогодержатель.

Пример многих стран показывает, что оздоровление экономики зачастую сопровождается развитием ипотечного кредитования.

Проанализировав в дипломной работе сущность и основные современные схемы ипотечного жилищного кредитования можно сделать следующий вывод.

У каждой схемы есть свои очевидные достоинства и недостатки, причём, чем у схемы больше достоинств, тем больше и недостатков, так как в неблагоприятных макроэкономических условиях и при слабой нормативной базе каждое достоинство обусловлено отказом от каких-то других возможностей системы ипотечного жилищного кредитования. Так, например, повышение надёжности системы за счёт бюджетного финансирования автоматически сокращает перспективы перехода к рыночным механизмам ипотеки, ориентация на рыночное кредитование увеличивает процентные ставки по кредиту и сокращает срок его выплаты и так далее.

Общим недостатком всех описанных в работе подходов за исключением банковских схем по ипотечному жилищному кредитованию является их изначально ограниченный и локальный характер. Одни схемы, связанные с бюджетным финансированием направлены на удовлетворение спроса недостаточно обеспеченных слоев населения. Другие учитывают интересы только богатых клиентов. Большинство же рассмотренных схем имеют дополнительные ограничения по видам предлагаемого жилья, кредитным условиям. А это означает, что фактически ни одна схема ипотечного жилищного кредитования не охватывает всей потенциальной потребительской базы ипотеки.

В результате проведенного в дипломной работе анализа действующих схем ипотечного жилищного кредитования ОАО «УРСАБанк» можно сделать следующие выводы:

Общим плюсом всех описанных схем ипотечного жилищного кредитования ОАО «УРСАБанк», является:

-наличие нескольких вариаций, ориентированных на различные потребительские группы населения.

-направленность схем ипотечного жилищного кредитования ОАО «УРСАБанк» направлены на улучшение жилищных условий в достаточно короткие сроки.

Общим минусом всех описанных схем ипотечного жилищного кредитования ОАО «УРСАБанк», является:

-недоступность для большинства населения условий кредитования (низкий доход, нет залога, нет возможности официально подтвердить доход);

-отсутствие гарантий со стороны государства.

Роль государства при создании схем ипотечного жилищного кредитования в регионе обусловлена необходимостью гарантий функционирования финансовых механизмов ипотеки со стороны органов власти. ОАО «УРСАБанк» не обладает тем статусом доверия со стороны населения, каким обладает государство.

Исходя из анализа схем ипотечного жилищного кредитования ОАО «УРСАБанк» в дипломной работе были разработаны рекомендации по их эффективному применению в г. Новосибирск.

а) необходимо сотрудничества ОАО «УРСАБанк» с органном государственной власти для получения поддержки кредитования строящейся квартиры. Дополнительные, доступ к «длинным» деньгам, расширение клиентской базы за счет социальных субсидий;

б) сотрудничество ОАО «УРСАБанк» с ипотечными брокерами так как наблюдается новшество в сфере ипотечного жилищного кредитования.

Таким образом внедрение и развитие банком предложенных рекомендаций приведут к тому, что улучшаться жилищные условия большинства населения г. Новосибирска. Кредитование жителей среднего достатка (так называемый средний класс), приведет к улучшению жилищных условий большой группы людей, так как средний класс в мировой экономике определяется как база социально-экономической и политической системы государства, кроме этого привлечет за собой рост производства в строительства и смежных отраслях промышленности, увеличится занятость и доходы работающего населения, что окажет стимулирующее воздействие на потребительский рынок и обслуживающие его сферы экономики. Увеличится налогооблагаемая база и налоговые поступления в бюджеты всех уровней. Это даст возможность решать многие социальные проблемы, включая жилищную - для наименее защищенных и зажиточных категорий населения.

**СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ**

Законодательные и нормативно-правовые акты

1 Горемыкин, В. А. Недвижимость: регистрация прав и сделок, ипотечное кредитование в схемах; Институт международной экономических связей, Astek. - 2-е изд, стер. [Текст] / А. В. Горемыкин. - М.: Филинъ,1999. - 140 с.

2 Гражданский Кодекс Российской Федерации (ч.1) [Текст] от 30.11.1994г. №51 - ФЗ (ред. от 08.07.1999г.). - С. 12

3 Гражданский Кодекс Российской Федерации (ч.2) [Текст] от 26.01.1996г. №14 - ФЗ (ред. от 17.12.1999г.). - С. 14

4 Закон РФ от 16 июля 1998г. №102 - ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)» [Текст] - Система: «Консультант» от 05.03.2000г. - С. 10-13

5 Лозовский, Л. Ш. Словарь по экономике и праву [Текст] / Л. Ш. Лозовский, Б. А. Райзберг.-М.: Омега, 2001. - 608с.

6 Российская Федерация. Разрушение системы неплатежей в России: создание условий устойчивого экономического роста. Доклад Всемирного банка. Сентябрь 1999. - 160 С.

Научная литература

7 Белых, С. С. Как «старую» ипотеку обменять на «новую»? [Текст] / С. С. Белых // Инвестиции. Кредиты. Страхование: рекламно-информационный журнал. - 2006 №2 (02) - С. 15-16

8 Белых, А. Г. Недвижимость. [Текст] / А. С. Белых // Новосибирский Бизнес журнал. - 2007. - № 8 (42) - С. 66

9 Белых, С. С. Ипотечные брокеры: спрос и предложение. [Текст] / С. С. Белых // Инвестиции. Кредиты. Страхование: рекламно-информационный журнал. - 2007. - №1 (04) - С. 24-25

10 Белых, А. Г. Кто такие брокеры и их роль в финансовом рынке? [Текст] А. С. Белых // Новосибирский Бизнес журнал. - 2006. - № 10 (35) - С. 16-17

11 Бобков, В. Н. Уровень жизни в Сибирском федеральном округе Электронный ресурс] / В. Н. Бобков // «Информационно-аналитический и энциклопедический портал». - 2007. - Режим доступа: http:

12 Балабанов И.Т. Экономика недвижимости. - СПб.: Питер, 2000.

13 Головина, О. Л. Ипотека в России: банковские, страховые и информационно-образовательные технологии: сб. материалов [Текст] / О. Л. Головина, А. А. Цыганова. - М.: Страховое ревю, 2002. - 112с.

14 Гуртов, В. К. Проблемы развития ипотечного кредитования жилищного строительства и пути их решения: Учебное пособие. [Текст] / В. К. Гуртов, А. VI. Марголин, К. А. Чагай - М.: Издательство РАГС, 2002. -103 С.

15 Голицин Ю. Вечный квартирный вопрос.// Эксперт.- 2000 г. - № 12

16 Головин Ю.В. Банки и банковские услуги в России. – М.: Финансы и статистика, 1999.

17 Головин Ю.В. Ипотечное кредитование жилищногостроительства: учеб. Пособие/С.-Петерб. Гос. ун-т экономики и финансов. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 1999

18 Грачев И**. «**Стройсберкассам — быть!» // Банковское дело в Москве. - 2002 г. - № 11

19 Довдиенко, И. В. Ипотека: упр., орг., оценка [Текст] учебное пособие для вузов по специальностям экономики и управления / И. В. Довдиенко, В. 3. Черняк. - М.: ЮНИТИ-ДИАНА, 2005. - 403с.

20 Иванов В.В.Все об ипотеке. – М.: МТ-Пресс, 2000

21 Иванов В.В. Ипотечное кредитование. – М.: Информ.-внедр. Центр «Маркетинг», 2001

22 Иванов, В. В. Все об ипотеке [Текст] / В. В. Иванов. - М.: МТ-Пресс, 2000.-235 С.

23 Калянана Л. Ипотека в ожидании третьего пути.//Эксперт. - 1999 г. -№ 16.

24 Красиков А.Жилье в кредит.// Твой новый дом. - 2002.- № 10

25 Колобов, С. С. Жилищное ипотечное кредитование: состояние и перспективы развития [Текст] / С. С. . Колобов, В. С. Колобов. - М.: Дашков и К, 2002.-118с.

26 Карпов, Е. В. Время денег. [Текст] / Е. В. Карпов // финансовый журнал, Новосибирск - 2007. - №4 - С. 10

27 Кузменкин, В. Потенциал есть, но и риск тоже. [Электронный ресурс] / А.Владимиров // «Вечерний Новосибирск». - 2006. - №2,3. - Режим доступа:

28 Медведева, М. В. Квартир все меньше. [Текст] / М. В. Медведева // «Ведомости» - 2007. - №29 - С. 17

29 Милютин, Л.В. БЖД [Текст] : учеб. пособие для вузов / под ред. профессора Л. А. Милютина. - 2-е издание, переработано и дополнено - М.: Юнити - Дюна, 2003 - 431 с.

30 Методические рекомендации по организации и порядку осуществления программ ипотечного жилищного кредитования/ Под ред. Н.Б. Косаревой. – М.: «Институт экономики города», 2002.

31 Назаров, В. Б. Ипотека: руководство к действию [Текст] / В. Б. Назаров. -СПб.: [б. и.], 2005.

32 Оринкович, Е. В. Аналитические записки в 3-х частях. II часть. Ипотека: опыт российских регионов [Текст] / Е. В. Ориенкович. - Киров: ООО «Учебно-производственный центр март - 2000», 2001. - 58с.

33 Программа ипотечного жилищного кредитования ОАО «УРСАБанк» [Текст] Разработчик: Департамент розничного кредитования, - М., 2007 г.

34 Пастухова, Н. С. Инструменты ипотечного жилищного кредитования [Текст] / Н. С. Пастухова, Н. Н. Рогожина Н. Б Касарева. - М.: Фонд «Институт экономики города», 2004. - 64с.

35 Попов А.Ю.// Ипотечное кредитование в Москве: механизмы, проблемы, состояние// Банковское дело. – 1999. - № 12

36 Покопцева, Е. В. Как купить квартиру в кредит? Ипотека в России [Текст] / Е. Б. Покопцева. - М.: ООО «Вершина», 2004. - 254 С.

37 Рубченко М. Наша задача – создать ликвидный рынок ипотечных бумаг.//Эксперт. - 2002 г. -№ 37

38 Соколов, С. В. Процедуры выдачи ипотечного жилищного кредитования. [Текст] / С. А. Соколов, А. С. Лубенец // Новосибирский Бизнес журнал. - 2007. - № 6 (40) - С. 4-6

39 Сергеева, И. А. Ипотечное жилищное кредитование и его роль на рынке жилья и в воспроизводственных процессах жилищного строительства [Текст] /И. А. Сергеева. -М.: АГН, 2001.-239 С.

40 Толкушина, А. В. Ипотека в России [Текст] / А. В. Толкушина. - М.: Юрист, 2002. - 526с.

41 Урчукова Ж.М. Особенности организации ипотечного кредитования в современных условиях//Финансист. -2002. -№1

42 Ужегов А. Н. Квартира в кредит: ипотечная сделка. – СПб.: Питер, 2001.

43 Цылина Г.А., Ипотечное кредитование и риски //Жилищное строительство. - 2001 г. - № 5.

44 Цылигна Г.А. Ипотека: жилье в кредит. - М.: Экономика, 2001

45 Черняк, В. 3. Популярная история экономики и бизнеса [Текст] / В. 3. Черняк. -М.: Вече, 2002. - 512 С.

46 Журкина Н.Г. Современная ипотека: состояние, проблемы, решения.//Финансы.-2002. -№6