**ОГЛАВЛЕНИЕ**

ВВЕДЕНИЕ

ГЛАВА I. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

1.1 Сущность, основные понятия и специфические черты ипотеки

1.2 Классификация ипотечного кредита

1.3 Государственный ипотечный кредит в дореволюционной России до октября 1917 года

ГЛАВА II. ИНФРАСТРУКТУРА РЫНКА ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТА

2.1 Рынок ипотечных кредитов

2.2 Особенности недвижимого имущества как предмет залога

2.3 Страхование ипотечных сделок

2.4 Управления рисками ипотечных кредитов

ГЛАВА III. ПРЕСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РФ

3.1 Нормативно-правовое регулирование ипотечного кредитования в Российской Федерации

3.2 Роль Агентства по ипотечному жилищному кредитованию и перспективы его развития

3.3 Основные программы ипотечного жилищного кредитования в Санкт-Петербурге

3.4 Порядок предоставления ипотечного кредита коммерческого банка на примере банка «Санкт-Петербург»

3.4.1 Сравнительный анализ программ ипотечного жилищного кредитования в ОАО «Банк «Санкт-Петербург»»

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

ПРИЛОЖЕНИЯ

ВВЕДЕНИЕ

ипотечное кредитование коммерческий банк

В системе экономических отношений кредит как самостоятельная экономическая категория всегда занимал особое положение. Он способен ускорить общественное развитие, с его помощью экономика и ее субъекты преодолевают ограниченность финансовых ресурсов, быстрее проходят стадии спадов и депрессий, обеспечивается устойчивое экономическое развитие. Кредитные отношения могут существенно расширить рамки производства и обращения продукта, укрепить экономический потенциал общества. И поэтому можно с уверенностью сказать, что, обладая стимулирующими качествами, кредит требует к себе особого внимания - как с теоретической точки зрения, так и с практической.

Выбранная тема данной дипломной работы связана с ипотечным кредитованием, интерес к которому растет с каждым годом, что данный регион является наиболее перспективным для организации ипотечного кредитования, потому, что в городе существует достаточно устойчивая банковская система, а законодательная база позволяет уже сегодня реализовывать начальные этапы организации системы ипотечного кредитования. Что касается потенциала строительного комплекса Санкт-Петербурга, то он достаточен для реализации капиталоемких экономических программ. Однако, традиционные формы ипотеки в сегодняшней ситуации неприменимы. Предметом дипломной работы приобретение собственного жилья - первоочередная потребность для каждой семьи: без удовлетворения этой потребности, нельзя говорить о приоритетах общества. До перехода на рыночные отношения основными источниками пополнения жилого фонда страны являлись государственное жилищное строительство и строительство жилья предприятиями и организациями, кооперативное и индивидуальное строительство играло вспомогательную роль. В условиях сокращения бюджетного финансирования строительства и обеспечения населения жильем, основным источником средств для приобретения жилья становятся собственные средства населения, а также кредиты банков, как это происходит в большинстве экономически развитых стран мира. В этих условиях объективно возникает потребность в долгосрочных кредитах населению на жилищное строительство, минимально подверженных воздействию инфляции и максимально обеспеченных своевременным возвратом. Именно этим требованиям отвечает ипотечный кредит. Возрастающая потребность и недостаточная разработанность теоретического и прикладного инструментария ипотечного кредитования обусловили выбор темы исследования. В условиях реформирования экономики России формирование жизнеспособной системы ипотечного кредитования является одной из актуальных задач. Успешное решение этой задачи возможно только при системном согласовании экономической, правовой и организационной сторон внедрения жилищной ипотеки в российскую практику. Теоретической и методологической основой данной дипломной работы послужили работы ведущих отечественных специалистов в области ипотечного жилищного кредитования. Основу составили аналитические обзоры, периодические издания России, действующие законы, постановления Правительства РФ и другие нормативно-правовые документы.

В первой главе моей дипломной работы рассмотрен вопрос о возникновении и истории развития ипотеки.

Вторая глава посвящена рынку ипотечного кредитования, рассмотрен анализ возможных рисков, страхование ипотечных сделок.

В третьей главе рассказано о перспективах развития системы ипотечного кредитования в Российской Федерации, порядок предоставления ипотечных кредитов коммерческими банками, и роль Агентства по ипотечному жилищному кредитованию. А так же данная глава посвящена рынку ипотечного кредитования в Санкт-Петербурге и перспективам его развития, рассказано о моделях привлечения банками ресурсов для ипотечного кредитования, раскрыта нормативно-правовое обеспечение, регулирующее ипотечное кредитование в Российской Федерации.

## **ГЛАВА I. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИПОТЕЧНОГО** **КРЕДИТОВАНИЯ**

## **1.1 Сущность, основные понятия и специфические черты ипотеки**

Слово «ипотека» - греческого происхождения. Понятие «ипотека» впервые было введено в Афинах Солоном в начале VI в. до н.э.[[1]](#footnote-1) и в буквальном смысле обозначало столб, установленный на территории имения должника, с надписью о характере и размере долга. Позже для этой цели стали использовать особые книги, называвшиеся ипотечными. В Римской империи в I в. н. э. создавались ипотечные учреждения, которые выдавали кредиты под залог имущества частным лицам, а в период правления императора Антония Пия (II в. н. э.) было разработано особое законодательство для ипотечных банков, которые существовали наряду с другими специализированными банками и иными кредитными учреждениями - прообразами сберкасс и сберегательных ассоциаций.

В истории ипотеки довольно типична конструкция, когда имущество передавалось во владение кредитора, а уплатой долга фактически выкупалось должником обратно. Это - древнейшая форма залога, имевшая ряд разновидностей. Так, например, в Древнем Риме существовали сперва фидуция (fiducia – от лат. «сделка на доверии, доверительная сделка»), затем пигнус (pignus – от лат. «неформальный залог») - формы более ранние, чем ипотека. При фидуции объект залога переходил в собственность кредитора, причем последний имел право либо возвратить недвижимость должнику после исполнения договора, либо продать ее, отказавшись от денежного требования. Договор пигнуса предусматривал передачу недвижимости уже не в собственность, а во владение ею как гарантию кредитного обязательства. Кредитор не имел права оставлять предмет залога у себя и мог продать имущество только в случае невыполнения взятых должником обязательств, возвращая разницу между продажной ценой и остатком долга заемщику.

Ипотека (hypotheca), как форма залога без передачи права владения вещью, стала наиболее совершенной в римском праве формой залога. Ипотека служила обеспечением исполнения основного требования. Уже тогда ипотека приобрела характер принудительной меры, направленной на исполнение обязательства в надлежащем виде, она давала кредитору приоритетное перед другими право удовлетворения своего требования.

Таким образом, ипотека является наиболее древней формой залога, многие черты которой были заложены уже в Древней Греции и Древнем Риме и сохранились до нашего времени.

В.И. Даль в «Толковом словаре живого великорусского языка» определяет ипотеку как залог, ручительство, поручительство, залогом обеспеченное. Советский Энциклопедический словарь дает следующее определение: «Ипотека – залог недвижимости (земли, строений) с целью получения долгосрочной ссуды». Другое определение этого понятия мы находим в Законе РФ «О залоге»[[2]](#footnote-2): «Ипотека – залог предприятия, строения, здания, сооружения или иного объекта, непосредственно связанного с землей, вместе с земельным участком или правом пользования им».

Сегодня в России под ипотекой понимается залог недвижимого имущества. Недвижимость как предмет залога (ипотеки) подразделяется на имущество, которое может являться предметом залога, и имущество, ипотека на которое не допускается. Имущество при наличии на него прав, зарегистрированных в порядке, установленном для государственной регистрации прав на недвижимое имущество, может являться предметом залога. Этой нормой законодательно закреплено классическое понимание ипотеки как залога недвижимости, подвергнутого государственной регистрации в Едином государственном реестре прав на недвижимое имущество и сделок с ним. Следовательно, в качестве предмета ипотеки может выступать любое недвижимое имущество, которое может находиться в гражданском обороте и имеется возможность его отчуждения.

Ипотека относится к виду залога с оставлением заложенного имущества у залогодателя. Перечень недвижимых вещей, способных быть предметом ипотеки, дан в ч.1 ст.130 ГК РФ.[[3]](#footnote-3) Он не является исчерпывающим. К недвижимости относятся земельные участки, участки недр, обособленные водные объекты и все, что прочно связано с землей, то есть объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе леса, многолетние насаждения, здания, сооружения. К недвижимому имуществу ГК относит также подлежащие государственной регистрации воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания, космические объекты. Права на это имущество должны быть зарегистрированы в порядке, установленном для государственной регистрации прав. Предметом ипотеки не может быть имущество, изъятое из оборота. Не допускается ипотека участков недр, особо охраняемых природных территорий, имущества, в отношении которого в установленном федеральным законом порядке запрещена приватизация. Законом также может быть запрещена или ограничена ипотека отдельных видов имущества.

Залогодателем вещи может быть ее собственник либо лицо, имеющее на нее право хозяйственного ведения, однако для залога недвижимого имущества лицом, которому оно принадлежит на праве хозяйственного ведения, необходимо согласие собственника этого имущества.

В договоре об ипотеке должны быть указаны предмет ипотеки, его оценочная стоимость, существо, размер и срок исполнения обязательства, обеспеченного ипотекой. Должны быть указаны идентификационные признаки предмета ипотеки (при ипотеке земельного участка к договору должна быть приложена копия чертежа границ этого участка, выданная соответствующим комитетом по земельным ресурсам и землеустройству); его оценочная стоимость, причем оценочная стоимость земельного участка не может быть установлена ниже его нормативной цены; право, в силу которого закладываемое имущество принадлежит залогодателю; орган государственной регистрации, зарегистрировавший это право, и другие сведения. Договор об ипотеке (а также последующие существенные изменения и дополнения к нему) заключается в письменной форме и во всех случаях подлежит нотариальному удостоверению, а также государственной регистрации и считается заключенным с момента такой регистрации. Несоблюдение указанных требований влечет недействительность (ничтожность) договора об ипотеке. Договор об ипотеке должен обязательно заключаться в форме, предусмотренной российским законодательством, независимо от того, заключен он в России или за ее пределами.

Залоговая стоимость имущества составляет обычно 70% от его рыночной стоимости, поэтому ипотекой одной и той же вещи может быть обеспечено несколько обязательств (в пределах стоимости этой вещи). Для этого законом предусмотрена возможность последующего залога (перезалога) вещи. В случае перезалога требования последующего залогодержателя удовлетворяются из стоимости заложенного имущества после удовлетворения требований предшествующих залогодержателей. Последующая ипотека допускается, если она не запрещена предшествующими договорами об ипотеке, причем залогодатель обязан письменно сообщать каждому последующему залогодержателю сведения обо всех существующих ипотеках данного имущества, а также о других правах третьих лиц на предмет ипотеки. Досрочное исполнение обязательства, обеспеченного ипотекой, возможно по инициативе как должника, так и кредитора. Особенности для обоих предусмотрены законом. Установлены две группы оснований для досрочного исполнения обязательства по инициативе кредитора-залогодержателя: одна группа связана с исчезновением предмета ипотеки, вторая - с нарушением залогодателем обязательств по обеспечению сохранности заложенного имущества, нарушением им правил о распоряжении заложенным имуществом и правил о последующем залоге. Вторая группа оснований дает залогодержателю не только право требовать досрочного исполнения обязательств, но и право при неисполнении требования обратить взыскание на предмет ипотеки, хотя сроки для предъявления такого рода требований законом могут быть ограничены.

Специфическими чертами ипотеки являются:

Во – первых, ипотека, как и всякий залог, является способом обеспечения надлежащего исполнения другого (основного) обязательства – займа или кредитного договора, договора аренды, подряда, возмещения вреда, рассрочки платежа при заключении соответствующего договора купли – продажи и т.д. Следовательно, ипотека зависит от этого основного обязательства, так как вне его она теряет смысл.

Во – вторых, предметом ипотеки всегда является недвижимость. К недвижимому имуществу относятся земельные участки и все, что прочно с ними связано: предприятия, жилые дома, другие здания, сооружения.

В- третьих, предмет ипотеки остается во владении должника. Последний остается собственником, пользователем, фактическим владельцем этого имущества.

В – четвертых, договор кредитора и должника об установлении ипотеки оформляется специальным документом – закладной, которая также подлежит нотариальному удостоверению и государственной регистрации. Под закладной понимают контракт, согласно которому одна сторона принимает право собственности (владения) на недвижимость от другой стороны в качестве обеспечения возврата долга с таким условием, что после погашения долга собственность (владение) возвращается должнику. Таким образом, закладная - это юридический документ, подтверждающий что в качестве обеспечения кредита выступает конкретный объект недвижимости.

Для возникновения закладной необходимы, с одной стороны, обязательство платежа или исполнения контракта, а с другой стороны, залог имущества в качестве гаранта платежа. В странах с гражданским законодательством предоставление кредита под залог имущества предполагает наличие двух самостоятельных контрактов: основного контракта в виде долгового обязательства и долгового контракта или закладной. Закладная является производным обязательством от основного контракта. Это означает, что если основной контракт признан недействительным, то и закладная также не имеет силы. Если основной контракт передается третьему лицу, то и закладная также передается этому лицу. Это означает, что закладная «лежит» на недвижимости, а не на должнике, т.е. любой покупатель недвижимости автоматически получает вместе с ней и обязательства по закладной.

В государствах, использующих систему общего права, при предоставлении кредита под залог одновременно с закладной оформляется долговое обязательство по закладной и долговая расписка, которая служит дополнительной гарантией возврата долга. Долговая расписка содержит ряд стандартных положений, характеризующих конкретный кредит: обязательство заемщика выплатить сумму долга, величину займа, процентную ставку, начисляемую на величину долга, информацию об условиях платежа, право заемщика на досрочное погашение ссуды, обязательства сторон и санкции при невыполнении заемщиком своих обязательств. Долговая расписка предусматривает личную ответственность заемщика: если при продаже объекта залога полученной выручки недостаточно для удовлетворения требований кредитора, то он вправе требовать выплаты недостающей суммы из других средств заемщика по решению суда. Несмотря на то, что долговая расписка и закладная кажутся различными инструментами, они выполняют одну и ту же функцию, и суды рассматривают их как равноправные документы.

Рынок недвижимости в странах с англо – американской правовой системой может использовать для финансирования не только механизм закладных , но и доверенность. Она служит тем же целям, что и закладная, но в ее создании принимают участие не две, а три стороны: заемщик, кредитор и доверенное лицо. При данной модели отношений должник, во-первых, предоставляет долговую расписку кредитору; во-вторых, передает право собственности доверенному лицу, который становится держателем титула собственности в интересах кредитора. Данный документ содержит право продажи недвижимости, которым может воспользоваться доверенное лицо в случае невозврата долга. Подобная система взаимоотношений позволяет кредитору продать предоставленный заем, т.е. закладную.

Закладная должна быть составлена в письменной форме по установленному законом данного государства образцу. В ней должны быть учтены все требования национального и регионального законодательства, она должна быть подписана кредитором и должником, а в некоторых странах (в том числе и в России) нотариально заверена.

В – пятых, при неисполнении обязательства, обеспеченного ипотекой, кредитор вправе требовать продажи заложенного имущества с публичных торгов. При реализации имущества, заложенного по договору ипотеки, ипотечный кредитор имеет преимущества перед другими кредиторами в размере суммы, указанной в закладной.

Принципы ипотеки были сформулированы еще в начале 20 века в «Учебнике русского гражданского права» профессором Московского университета – Шершеневичем Г.Ф. Он выделил 4 «начала ипотечной системы»:

* начало специальности: «ипотечные книги ведутся при судах или при особо назначенных для того установлениях…Важное различие между законодательствами заключается в том, ведется ли запись по именам собственников или по названиям недвижимостей.» Именно второй случай отражает принцип специальности – возможность установления ипотеки только к определенной недвижимости и в определенном объеме .
* начало законности заключается в том, что на лиц, ведущих ипотечные книги, возлагается обязанность проверки согласия сделки с законами. Этот принцип не выделяется отдельно современными авторами, однако актуален он и сегодня: за правильность оформления сделки, договоров, которые регистрируются в обязательном порядке у нотариуса, последний несет всю полноту ответственности.
* начало гласности заключается в следующем: «все, что значится в ипотечных книгах, имеет начало полной достоверности, и все легко могут знать юридические отношения, в которых находится собственник по данной недвижимости, кому она принадлежит, какие ограничения ее стесняют…Получение выписи из них доступно каждому.» Т.е. принцип гласности, или публичности, означает возможность доступа каждого заинтересованного лица к информации, содержащейся в ипотечной книге.
* начало старшинства заключается в том, что залоговые права удовлетворяются из ценности недвижимости по старшинству их установления.

Можно отметить еще два принципа, относящихся уже к современной ипотеке:

принцип бесповоротности и принцип неприменимости погасительной давности к занесенным в ипотечную книгу правам.

В более полном и широком понимании ипотека означает не только ипотечные кредиты в виде банковской ссуды или закладной, но и рынок ипотечных бумаг. Последний позволяет иметь долгосрочные ресурсы в виде государственных денег или собственного капитала банков, но главным образом мобилизуя инвестиционный капитал. Кредит по ипотеке самый долгосрочный – от 10 до 40 и более лет – и имеет, как правило, сравнительно низкие процентные ставки.

Ипотека позволяет предпринимателю увеличить долю производительно используемого свободного капитала, землевладельцам – финансировать покупку дополнительных участков земли, увеличивать капитальные затраты на возведение современных производственных построек и сооружений и т.п., физическому лицу – улучшать свои жилищные условия: покупать новое или дополнительное жилье.

## **1.2 Классификация ипотечного кредита**

Ипотечным является кредит, предоставляемый в денежной форме или в форме ипотечных облигаций под залог объекта недвижимости с целью покупки (строительства) данной недвижимости. Таким образом, приобретаемый объект становится объектом залога. Сущность ипотечного кредита состоит не просто в предоставлении недвижимости в качестве обеспечения (в этом случае мы можем говорить о данном виде кредита просто как о кредите под залог), а в его целевом использовании – приобретении или строительстве недвижимости.

Исходя из определения ипотечного кредита и ряда его особенностей, можно выделить следующие его специфические черты:

- Требования кредитора обеспечены недвижимым имуществом;

- Ипотека возникает только тогда, когда залогодатель обладает предметом ипотеки на правах частной собственности;

- Ипотека носит долгосрочный характер;

- Выдаваемая ссуда значительна по сумме;

- Ссуда под недвижимость выдается в размере значительно меньшем, чем рыночная стоимость объекта ипотеки, как правило, 30 – 80 % (остальная часть идет на покрытие судебных издержек и других расходов кредитора, связанных с продажей, реализацией объекта ипотеки в случае, если требование не будет выполнено);

- Сам залог (заложенная недвижимость) остается в руках должника до окончания срока кредитного договора.

В настоящее время большой удельный вес занимает кредит на жилищное строительство. В связи с этим появилось понятие «жилищный ипотечный кредит» - денежные средства, предоставленные заемщику по кредитному договору на приобретение жилья, который обеспечивается договором об ипотеке приобретаемого жилья. Более того, именно жилищный ипотечный кредит ассоциируется у большинства российских граждан с ипотечным кредитом. Однако, между этими понятиями существует целый ряд отличий:

Во – первых, это использование кредита. Классический ипотечный кредит в основном связан с производительным использованием кредитных ресурсов, направляемых на развитие сельского хозяйства. Жилищный ипотечный кредит предполагает использование кредита на потребительские цели. В отличие от других видов кредитования жилищный ипотечный кредит может быть предоставлен только для приобретения жилья.

Во – вторых, это источник погашения кредита. При производительном использовании ипотечного кредита источником его погашения является прибыль, полученная от использования заложенного имущества. Погашение кредита на покупку жилья происходит за счет личных доходов заемщика или членов его семьи. Поэтому кредитора в данном случае прежде всего интересует личность заемщика, его кредито – и платежеспособность и лишь потом стоимость и качество закладываемого имущества.

В - третьих, при классической ипотеке объект залога всегда изначально находится в собственности должника. При получении жилищного ипотечного кредита заемщик, как правило, закладывает свою «будущую» собственность, так как он войдет во владение квартирой только после ее покупки. И, наконец, при жилищном ипотечном кредитовании отсутствует возможность получения дополнительных ипотечных ссуд под залог того же имущества (вторая, третья ипотека).

В то же время ипотечный жилищный кредит сохранил в себе основные черты ипотечного кредита. Прежде всего то, что обеспечением кредита является недвижимое имущество, которое остается во владении и пользовании должника. Для ипотеки жилья применимы также принципы классической ипотеки. Все это дает основания причислить жилищный ипотечный кредит к классическому ипотечному кредиту, но не приравнивать однозначно эти два понятия.

Виды ипотечных кредитов представлены в табл. 1.1

Таблица 1.1 ***Классификация ипотечных кредитов по основным признакам***

|  |  |
| --- | --- |
| Признак | Вид ипотечного кредита |
| I. Тип кредитора | * 1. банковские   2. небанковские |
| II. Наличие государственных субсидий | 2.1. субсидируемые государством  2.2. не субсидируемые кредиты |
| III. Форма кредитования | * 1. в денежной форме   2. в форме ипотечных долговых обязательств |
| IV. Срок (в континентальной Европе) | 4.1. краткосрочные – до 1 года   * 1. среднесрочные – 1-3 лет   2. долгосрочные – более 3 лет |
| V. Схема погашения кредита | * 1. постепенное погашение   2. единовременное погашение   согласно особым условиям |
| VI. Вид процентной ставки | * 1. кредит по фиксир. процентной ставке   2. кредит с перем. процентной ставкой   6.3. кредит с сочетанием фикс. и регулируемой процентных ставок |
| VII. Вид обеспечения | * 1. под залог жилья   2. под залог застраиваемого земельного участка   7.3. под иные виды обеспечения |
| VIII. Цель заемщика | * 1. кредит на приобретение жилья   2. кредит на строительство жилья |
| IX. Субъект кредитования | * 1. кредиты, предоставляемые застройщикам и строителям   9.2. кредиты, предоставляемые непосредственно будущему владельцу жилья |

В различных странах классификация кредитов по срокам различна. В США к краткосрочным относятся кредиты до 1 года, к среднесрочным – 1-10 лет, к долгосрочным – более 10 лет. В Великобритании краткосрочными считаются кредиты до 3 лет, среднесрочными – 1-10 лет, к долгосрочным – свыше 10 лет.[[4]](#footnote-4)6 Россия еще не имеет опыта долгосрочного кредитования, поэтому к последнему здесь относят кредиты со сроком свыше 3 лет, к среднесрочным – 1-3 года, а кредиты до 1 года являются краткосрочными.

Рассмотрим более подробно классификацию кредитов в зависимости от процентной ставки. К ипотечным кредитам с фиксированной процентной ставкой относятся:

**Первая группа кредитов** Основными характеристиками наиболее распространенного стандартного ипотечного кредита являются:

1) установление фиксированной процентной ставки по кредиту на весь срок кредита;

2) такая организация денежного потока, при которой платежи по кредиту осуществляются в виде равных, как правило ежемесячных, взносов и рассчитываются по формуле аннуитетных платежей.

Такой кредит называется *стандартным кредитом с фиксированной процентной ставкой, или аннуитетным ипотечным кредитом.* Срочный аннуитет — это денежный поток с равными поступлениями, осуществляемыми через равные промежутки времени в течение ограниченного срока. Поступления делаются в конце (или в начале) равных временных интервалов. В основе подхода к расчетам лежит понятие *современной стоимости потока платежей.* Экономический смысл приведения (дисконтирования) разновременных платежей заключается в приведении к сопоставимому виду денежных поступлений различных временных периодов. Современная стоимость потока платежей эквивалентна в финансовом смысле всем платежам, которые охватывает денежный поток. Коэффициент дисконтирования, применяемый при этом, показывает, какой процент возврата хочет иметь инвестор на инвестируемый капитал, то есть позволяет оценить будущие денежные поступления с позиций текущего момента. Таким образом, платеж по ипотечному кредиту определяется с учетом коэффициента дисконтирования, позволяющего рассчитать современную (приведенную) стоимость потока платежей.

Платежи по стандартному кредиту осуществляются ежемесячно равными суммами (в номинальном выражении). Платеж по кредиту состоит из двух частей: платы, вносимой в счет погашения основного долга, и платы, вносимой в счет погашения процентов. Платежи рассчитываются таким образом, что в течение кредитного срока полностью погашается задолженность по основному долгу, то есть происходит полная амортизация кредита. Поэтому для стандартных кредитов применяется также название *самоамортизирующиеся* кредиты. В начале кредитного периода значительную долю в платежах занимают процентные платежи, по мере приближения к концу срока кредитования — платежи в счет погашения основного долга.

Для расчета размера платежей по кредиту применяется следующая формула



где R — размер месячного платежа по кредиту;

Р — сумма ипотечного кредита;

n — общее число платежей по кредиту за весь срок кредита (количество месяцев);

r — процентная ставка по кредиту за месяц (десятичная дробь).

Принципы определения современной стоимости денежного потока, о которых говорилось выше, лежат в основе понимания экономического смысла данной формулы, который заключается в оценке современной стоимости платежей по ипотечному кредиту с применением дисконтного множителя (определяемого по установленной процентной ставке), то есть оценке будущих платежей по кредиту с позиций текущего момента — момента предоставления кредита. 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.

Для расчета баланса основной суммы долга по кредиту на любой месяц кредитного срока может быть использована следующая формула:



где Рt — баланс долга на конец t-го периода;

R — размер ежемесячного взноса;

t — оставшееся число платежей (количество месяцев) до окончания кредитного срока;

r — процентная ставка по кредиту за месяц.

Размер ежемесячного платежа по кредиту зависит от срока кредита и величины процентной ставки. Если исходить из того, что процентная ставка по кредиту в значительной степени определяется стоимостью привлеченных ресурсов и является величиной заданной, то размер ежемесячного платежа по кредиту может существенно меняться в зависимости от срока кредитования.

Положительными характеристиками стандартного ипотечного кредита являются: возможность равномерно распределить нагрузку на заемщика по возврату кредита в течение всего кредитного срока, что несколько смягчает кредитный риск; возможность для заемщиков осуществлять ежемесячные равные платежи; простота; возможность организовать прогнозируемый равномерный денежный поток поступлений в банк.

В то же время стандартный ипотечный кредит, предполагающий применение фиксированной ставки процента, приемлем только в условиях относительно низкой инфляции и незначительно меняющейся стоимости финансовых ресурсов. При высокой инфляции неизменность процентной ставки приведет к реальному снижению эффективности данного кредита для банка, так как процентные платежи не будут соответствовать реальной стоимости ресурсов на рынке и, следовательно, не смогут обеспечить кредитору реальную прибыль.

**Вторая группа кредитов**— ипотечные кредиты с переменными выплатами. Среди них можно выделить кредиты, размеры платежей по которым определяются сразу при заключении кредитного договора, и кредиты, по которым фиксируются правила изменения платежей.

К кредитам с определяемыми при заключении кредитного договора размерами платежей относятся кредиты с фиксированной выплатой основной суммы («пружинные» кредиты), «шаровые» кредиты, кредиты с ростом платежей, кредиты с гибким графиком платежей, кредиты с залоговым счетом, кредиты с обратным аннуитетом.

*«Пружинные» кредиты» -* эти кредиты с фиксированной выплатой основной суммы долга получили в России наибольшее распространение среди кредитов с определяемыми при заключении кредитного договора размерами платежей. Механизм погашения кредита и уплаты процента за его использование предполагает осуществление фиксированных равновеликих, как правило ежемесячных, платежей в счет погашения основного долга и начисление и выплату процентов на оставшуюся часть долга. Таким образом, для такого кредитного инструмента характерны изменяемые (уменьшающиеся) по месяцам платежи. Платежей по кредиту: в первые месяцы эти платежи — наибольшие по величине за счет значительных сумм процентных выплат, по мере сокращения баланса основного долга (задолженности по кредиту) величина платежа уменьшается. Такого рода кредиты также широко используются банками в практике потребительского кредитования. Разновидностью «пружинных» кредитов являются кредиты, по которым выплатам в счет погашения основного долга предшествует внесение в течение нескольких месяцев только процентных платежей, после чего осуществляются равные платежи в счет долга и процентные платежи, начисляемые на непогашенный остаток долга.

*«Шаровые» кредиты» -* по-другому эти кредиты называются кредитами с «шаровым» платежом. В общем виде они предусматривают крупный итоговый («шаровой») платеж в счет погашения долга, обычно в конце кредитного периода. Этот инструмент получил распространение прежде всего при кредитовании семей, относительно часто меняющих место жительства (продающих жилье) либо рассчитывающих получить единовременно большую денежную сумму, которая может быть направлена на одномоментное погашение долга. Обычно такие кредиты выдаются на короткий срок. Данный кредитный инструмент позволяет уменьшить ежемесячные платежи заемщика по возврату кредита (заемщики оплачивают лишь процент за пользование кредитом), снизить требуемый уровень платежеспособности заемщика. В конечном счете «шаровые» кредиты расширяют базу ипотечного кредитования, поскольку для некоторых заемщиков такая форма кредитования весьма удобна.

Однако следует иметь в виду, что при таком подходе к построению графика погашения кредита для банка усиливается риск не возврата кредита. Поскольку возврат основной суммы относится на конец срока, велика вероятность того, что за это время по тем или иным причинам финансовое положение заемщика изменится в худшую сторону. Кроме того, негативное влияние могут оказать существующий риск не ликвидности залога, а также вероятность снижения цен на недвижимость.

Возрастает и риск ликвидности, так как основная сумма долга возвращается только в конце срока и банк не имеет возможности регулярно пополнять свою ресурсную базу в виде платежей по основной сумме долга кредита.

*Кредиты с увеличением платежей:* ипотека с ростом платежей — рассчитывается на основе стандартного ипотечного кредита и предполагает осуществление заемщиком в течение установленного периода переменных платежей по кредиту. Как правило, в первые 2-5 лет производятся постепенно растущие платежи по кредиту: первый платеж небольшой, потом его размер увеличивается постоянными темпами. В этот период происходит отрицательная амортизация кредита, то есть основная сумма долга увеличивается. На определенном этапе, предусмотренном кредитным договором, начинаются обычные аннуитетные платежи.

Данный инструмент может быть применен в том случае, если по критерию платежеспособности потенциальный заемщик не соответствует требованиям, предъявляемым при получении стандартного кредита, но есть вероятность, что в будущем его доходы вырастут (к примеру, это молодой перспективный специалист с постоянно растущими доходами, как было впервые предусмотрено в 1977 году программой Федеральной жилищной администрации США).

Проценты и срок кредита при расчете соответствуют устанавливаемым при обычном стандартном кредите. Так как первые платежи меньше, чем при стандартной ипотеке, то суммы месячных платежей недостаточно для погашения задолженности по процентным платежам. В результате происходит негативная амортизация, то есть невыплаченная часть процентов накапливается как основная сумма долга (такой платежный режим может действовать в течение, например, первых 2—5 лет). В последующие месяцы ежемесячные платежи растут в соответствии с выбранным планом погашения кредита до тех пор, пока платеж не будет соответствовать платежу по стандартной ипотеке, обеспечивающему полную амортизацию кредита к концу установленного договором срока. Негативная амортизация прекращается, но платежи продолжают расти, пока не достигнут уровня аннуитетного постоянного платежа, при котором обеспечивается полная амортизация кредита за оставшийся срок. После этого момента до конца кредитного периода заемщик платит равные ежемесячные платежи.

Такая схема при правильном прогнозе роста доходов заемщика позволит сделать кредит более доступным. В то же время, если прогноз не оправдается, повысится кредитный риск не возврата кредита.

*Кредит с гибким графиком платежей* - это разновидность ипотеки с ростом платежей. Кредитным договором задается последовательность размеров платежей, предусматривающая рост величины взносов через определенные интервалы времени. В первые годы кредитного срока ежемесячные суммы платежей по данному кредиту меньше, чем по стандартному кредиту. Как правило, заемщик вносит платежи в размере не ниже суммы начисленных процентов, что бы не происходило негативной амортизации. В дальнейшем размеры платежей возрастают, и график платежей по кредиту строится таким образом, чтобы к концу установленного срока произошла полная амортизаия кредита. *Ипотека с залоговым счетом.* Предполагается, что заемщик открывает в банке специальный залоговый счет, на который он сам или третья сторона (к примеру, предприятие, на котором работает заемщик) вносит определенную сумму. При этом происходит совмещение стандартной ипотеки для кредитора и ипотеки с ростом платежей для заемщика. В начале кредитного срока заемщик платит по кредиту суммы меньшие, чем он должен платить, исходя из графика платежей по стандартному кредиту. Однако в отличие от ипотеки с постоянно растущими платежами не возникает отрицательной амортизации кредита, поскольку недостающую сумму банк списывает с залогового счета. Этот инструмент позволяет сократить расходы заемщика в первые месяцы и повысить доступность кредита, а также содержит дополнительное обеспечение для банка своевременности осуществления платежей по кредиту.

*Кредит под залог существующего жилья с обратным аннуитетом-*этот кредитный инструмент применяется для узкого круга заемщиков — пожилых собственников жилья. Целью такого кредита является не приобретение жилья, а залог имеющегося жилья для получения постоянного дохода (в соответствии с договором кредитор производит периодические или разовые выплаты заемщику). При этом основная сумма долга не погашается, а увеличивается (при периодическом предоставлении части кредита), и так же накапливается сумма начисляемых процентов. Заемщик гасит кредит путем последующей передачи прав на жилье в установленный срок. Такой кредит является формой обеспечения текущих потребностей владельца жилья. Это пожизненная рента (срочная или бессрочная), при которой заемщик — владелец жилья — может получать от кредитора средства кредита ежемесячно либо единовременно.

Стандартный ипотечный кредит получил широкое распространение в большинстве стран с развитым ипотечным рынком. В условиях стабильной экономики с отсутствующей либо незначительной инфляцией подобный кредитный инструмент удобен как для кредитора, так и для заемщика.

Однако при высокой и растущей инфляции и нестабильности на финансовом рынке при использовании стандартного ипотечного кредита возникают дополнительные риски и проблемы, заключающиеся в следующем:

• процентные платежи по кредиту с фиксированной процентной ставкой в условиях инфляции начиная с определенного момента перестают приносить кредитору реальную прибыль;

• остаток суммы невыплаченного основного долга в условиях инфляции «обесценивается» в реальных ценах;

• кредитор стремится устанавливать более высокую процентную ставку по кредиту для того, чтобы получать положительный реальный доход на свои инвестиции на протяжении более длительного срока;

• в свою очередь, высокий уровень процентных ставок по кредитам приводит к снижению их доступности для большинства потенциальных заемщиков, так как существенно возрастают размеры первоначальных платежей по кредиту.

В случае снижения рыночных процентных ставок по сравнению с за фиксированными по кредиту следует ожидать большого процента досрочного погашения с последующим реинвестированием получаемых выплат в активы, приносящие более низкие доходы.

В настоящий момент в России многие кредиты с фиксированной процентной ставкой выдаются:

• либо на заведомо льготных условиях (под процентную ставку ниже рыночной);

• либо на условиях компенсации банку разницы в процентных платежах между рыночной и субсидируемой процентными ставками;

• либо в твердой валюте (в долларах США). предоставление кредитов на первых двух условиях означает необходимость иметь постоянный источник средств, из которого будет покрываться риск процентных ставок для коммерческих структур. Сегодня в России таким источником являются бюджетные средства в рамках различных региональных программ либо средства предприятий, осуществляющих собственные ипотечные программы. Очевидно, что банки и другие коммерческие организации никогда не смогут принять участие в операциях, чреватых для них прямыми финансовыми потерями. Можно просто исключить участие рыночных структур в долгосрочном ипотечном кредитовании (как это и происходит в рамках отдельных региональных программ), используя их исключительно как расчетно-платежные организации. В этом случае все ипотечное кредитование в России будет развиваться в рамках локальных схем в масштабах, определяемых возможностями бюджетов.

Если вся нагрузка, связанная с субсидированием процентных ставок, будет перенесена на бюджеты различных уровней, инвестиционная привлекательность программы в целом будет существенно снижена.

Применение кредитов в иностранной валюте или в привязке к иностранной валюте позволяет банкам в определенной мере гарантировать доходность кредитных операций. Но это относится только к тем периодам, когда курс иностранной валюты растет по отношению к внутренней валюте или стабилен. В ситуации снижения курса иностранной валюты банки сталкиваются с валютным риском, а также с проблемой досрочно го погашения кредитов.

## **1.3 Государственный ипотечный кредит в дореволюционной России до октября 1917 года**

Российская ипотека имеет достаточно богатую историю. Она представляется крайне полезной не только в познавательном плане, но и в практическом, так как стартовые условия формирования ипотечного рынка в XVIII – XIX веках во многом схожи с современными условиями. Большинство русских дворян жили по принципу: «Нужны деньги - заложи имение». Закладная - как форма ипотечного кредита – была широко распространена в России. Затем на целый век ипотека ушла из российского общества, хотя во всем мире она широко развивалась, совершенствовались формы ипотеки, вырабатывались специфические модели.

Ипотека в России имеет свои традиции. Она появилась примерно в 50-х годах XVIII столетия, а к 1917 году уже существовали: 21 земельный банк, Государственный Крестьянский поземельный банк, Дворянский банк, Особый отдел Государственного Дворянского банка и 18 частных банков. Основными ипотечными организациями в России XIX века были городские кредитные общества, среди которых выделялись четыре: Петербургское, Московское, Одесское, Варшавское. В их руках было сосредоточено около 80% ипотечных кредитных фондов.[[5]](#footnote-5)7 На рубеже XIX – XX веков, в период активного городского строительства, права на сделки с городской недвижимостью получили также земельные банки.

Первоначально кредиты предоставлялись государственными кредитными учреждениями, первыми из которых явились Монетная контора, возникшая при Петре I в 1728г., а позднее – государственные заемные банки. В 1754 году был создан Государственный банк для дворянства, преобразованный в 1786 году в Государственный заемный банк. 1797 год – год создания Вспомогательного банка для дворянства, а в 1802 году произошло присоединение Вспомогательного банка для дворянства к Государственному заемному банку.

У дворянства возникла потребность в долгосрочных денежных ресурсах, появился и их первый источник в лице государства, которое через свои банки предоставляло ссуды под залог имений вместе с крепостными «душами».

При Екатерине II начали появляться сохранные и ссудные казны, приказы общественного призрения. В течение долгого времени в России практически все кредитные учреждения, в том числе занимающиеся ипотечным кредитованием, были государственными. При Николае I возникли первые сберегательные кассы, сохранные казны являлись самыми крупными центральными учреждениями земельного кредита. Действовавшие с 1785 года дворянские банки выдавали кредиты дворянам под залог имения. Стоимость недвижимости оценивалась вместе с крепостными крестьянами специальными комиссиями, и кредит выдавался под 60-70% стоимости имущества.

В конце XVIII века появились городские кредитные общества и земельные банки. Они выдавали кредиты под залог недвижимости не денежными средствами, а ценными бумагами, обеспеченные закладываемой недвижимостью. Особенное распространение получила эта модель при образовании городских кредитных обществ, когда члены общества, не имея солидного уставного фонда или других источников финансирования, могли инвестировать крупные средства в долгосрочные строительные проекты. Эту модель можно отобразить в виде рис. 1.1.

На практике происходило следующее: собирались собственники недвижимости, объединялись в товарищество, внося в виде пая собственные доходные дома. Затем выпускались ценные бумаги общества, подтвержденные имеющейся недвижимостью. Так городские кредитные общества и ипотечные банки создавали первичный рынок закладных, которые обязательно регистрировались у нотариуса и фиксировались в крепостных книгах, в которых отражалось и дальнейшее движение закладных (в случае перепродажи закладываемого имущества – это обязательно фиксировалось в книгах). Повторные закладные возникали, если ценность имущества позволяла расплатиться с несколькими кредиторами. В случае банкротства заемщика действовало правило старшинства: сначала удовлетворялись требования по задолженности держателя первой закладной, затем – второй и так далее.

**ВТОРИЧНЫЙ РЫНОК ЗАКЛАДНЫХ**

**ПЕРВИЧНЫЙ РЫНОК ЗАКЛАДНЫХ**

Закладная

Заемщик

ипотека

Закладная

Выплата кредита

деньги

Инвестор

Оплата процентов по кредиту и

погашение обязательств

Кредитное общество

Рис. 1.1 Модель функционирования ипотечной системы кредитных обществ в России.

Городские кредитные общества находились под контролем государства, а именно: они были обязаны держать свободные денежные средства в государственных или иных гарантированных правительством ценных бумагах и наряду с наличными суммами хранить их в Государственном банке. Такую политику начал проводить Александр II, когда увидел, что ипотека развивается недостаточно быстро.

В России существовал и вторичный рынок закладных. Облигации городских кредитных обществ имели хождение на бумаге, и с 1862 года в Государственном банке можно было получить ссуду под залог этих облигаций, почти ничем не уступавших государственным ценным бумагам. Заметим, что немаловажным фактором при ипотечном кредитовании в этот период, являлось следующее – было круговое поручительство членов товарищества за погашение долговых обязательств. Годовой процент был невысок – до 5 %. Однако их привлекательность доказывается одним красноречивым фактом. Так, знаменитые английские финансисты Ротшильды с удовольствием выступали брокерами российских ценных бумаг, подтвержденных недвижимостью, продавая их на финансовых рынках Европы. Бумаги имели хождение во Франкфурте–на-Майне, Париже, Лондоне и других торговых центрах.

Всего к 1915 г. всеми кредитными учреждениями России было выдано сельских ссуд на 3,5 млрд. руб. Под залог было принято 61 млн. десятин земли, или 56% частных владений. Кроме того, под залог городской недвижимости было выдано 1,7 млрд. руб.

Заметим, что развивалась также и правовая основа ипотечной системы. Так, в X томе Свода законов Российской империи уже можно найти ряд статей, регулирующих и определяющих правовую основу залога недвижимого имущества. В истории наблюдается несколько попыток проведения ипотечных реформ. В 1649 году начиналась реформа ипотечной системы, которая по замыслу ее авторов, должна была способствовать развитию поземельного кредита, но, как оказалось на практике, ее проработка продлилась до 1890 года. Эта реформа предполагала коренным образом изменить систему залогового права на недвижимость. По замыслу его авторов, реформа должна была способствовать развитию поземельного кредита.

В 1690 году была закончена работа над проектом вотчинного устава, который должен был включать в себя большую часть правил, относящихся к праву собственности и залогу на недвижимость, но, к сожалению, и данному проекту не суждено было приобрести законную силу. Заметим, что в ходе работы над этим законопроектом достаточно активно использовалось законодательство всех европейских стран, уже имевших к тому времени ипотечные системы залога недвижимости. Основным звеном этой ипотечной реформы должна была стать новая система оборота, в том числе залога недвижимости, связанная с введением вотчинной книги. Другим элементом этой реформы должен был стать отказ от правил запрета отчуждения заложенной недвижимости.

В начале XX века кредиты начали предоставляться и крестьянам, которые только в это время были признаны субъектами частной собственности на землю. Специализированными государственными ипотечными учреждениями были Крестьянский поземельный банк, Государственный дворянский земельный банк. На Государственный Крестьянский банк была возложена задача ссужать крестьян деньгами для покупки помещичьей земли. При его участии с 1588 по 1905 год было продано и куплено 2,4 млн. десятин земли.[[6]](#footnote-6)8

Задачей Государственных дворянских банков было поддержание помещичьего землевладения, в связи с этим они обслуживали интересы исключительно дворянского сословия. Схема их работы была достаточно проста. Помещик, который нуждался в деньгах, обращался в банк с просьбой предоставить ему кредит под залог имения. Стоимость недвижимости оценивалась вместе с крепостными душами специальными комиссиями, и банк выдавал ссуды на 15, 28 или 33 года. Как правило, сумма кредита составляла 60 – 70% от стоимости закладываемого имущества. Подобная схема просуществовала до пятидесятых годов XIX века. Причиной ее краха стало несоблюдение банками золотого правила сбалансированности пассивов и активов. Выдавая долгосрочные ссуды, банк привлекал средства вкладчиков на депозит на меньший срок; дворяне при этом направляли заемные средства не на приращение капитала, а на текущие потребности, для покупки предметов роскоши, заграничных путешествий, обучения детей. Все это привело к массовым неплатежам по кредитам.

К тому же кредиты выдавались государственными чиновниками, которые не всегда заботились о преумножении богатства государства и считали, что государственная казна неисчерпаема. И как результат – прекращение выдачи ссуд из государственных кредитных учреждений под залог недвижимости в соответствие с повелением Александра II от 16 апреля 1859 года и Имперским указам правительствующему Сенату от 1 сентября того же года. К этому времени Россию уже можно было считать с определенной степенью условности страной с рыночной экономикой. Начался долгий и трудный путь формирования новых структур системы ипотечного кредитования. Все большее число российских предпринимателей из дворянского и купеческого сословий получали ссуды под залог фабрик, горнозаводских имений, строений производственного назначения.

Итак, до 1917 года образовалась развитая кредитно-банковская система досрочного ипотечного кредитования, имевшая, в отличие от современной системы, хорошее законодательное и организационное обеспечение. Данный этап также характеризовался очень широким кругом субъектов ипотечного кредитования, длительными сроками и относительно низкими процентными ставками. Отличительной особенностью являлось и то, что предельная доля кредита в стоимости заложенного имущества варьировалась от 50-60% при кредитовании Городскими кредитными обществами под залог городской недвижимости, до 80-90% при кредитовании покупки крестьянами земли в сельской местности Крестьянским поземельным банком. После 1917 года в связи с всеобщей национализацией и практически полной отменой частной собственности на недвижимость подобная практика ипотечного кредитования прекратилась полностью. Только через 70 с лишним лет ипотека в России вновь начала возрождаться.

### 

### **ГЛАВА II. ИНФРАСТРУКТУРА РЫНКА ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТА**

### **2.1 Рынок ипотечных кредитов**

Рынок ипотечного кредитования – это рынок ипотечных кредитов, предоставляемых банками и другими учреждениями домашним хозяйствам с целью приобретения жилья под залог этого (или иного) жилья, и финансовых активов, размещаемых на рынке с целью приобретения ресурсов в ипотечное кредитование. В связи с этим ипотечный рынок формируется ипотечным сегментом фондового рынка и сегментом рынка банковских услуг по предоставлению и обслуживанию ипотечных кредитов, в этом заключается его определенная сущность. Однако, несмотря на это, руководствуясь теоретическими определениями рынка как системы соглашений по поводу купли-продажи товаров и услуг, можно говорить о рынке ипотечного кредитования как о системе отношений по поводу покупки (через механизмы фондового рынка) и продажи (путем выдачи кредитов) денежных средств на рынке.

Понятие «ипотечный рынок» (mortgage market) относительно недавно появилось в западной экономической литературе и сначала использовалось в профессиональных изданиях по рынку прикладного характера, постепенно вторгаясь в научный оборот.

В качестве ценных бумаг на рынке ипотечного капитала выступают закладные – юридические документы, гарантирующие кредиторам получение платежей по кредиту, а также возможность возврата вложенных средств при невыполнении заемщиком своих обязательств за счет реализации объекта залога.

Как и все финансовые рынки, рынок закладных делится на первичный, где обращаются первичные закладные, и на вторичный, где покупаются и продаются закладные, полученные на первичном рынке. Кроме того, существует классификация рынков закладных в зависимости от типа недвижимости, выступающей в качестве залогового обеспечения – ипотечные рынки жилья, доходной недвижимости, коммерческой недвижимости, промышленной недвижимости и т.д.

Первичный рынок ипотечных кредитов.

Реализация экономических отношений участников ипотечных отношений, по существу происходит на первичном ипотечном рынке. Должники в качестве исполнения обеспечения разного рода обязательств предоставляют кредиторам в залог недвижимое имущество.

Основными участниками первичного рынка являются кредитор и заемщик, вступающие в договорные отношения друг с другом:

- кредиторы - банки (кредитные организации) и иные юридические лица, предоставляющие заемщикам в установленном законом порядке ипотечные кредиты, добивающиеся с помощью ипотеки максимизации доходности активных операций, ограничения рисков и обеспечения возвратности ссудного капитала;

- заемщики (залогодатели) - получившие ипотечный кредит физические и юридические лица, которые с его помощью решают вопросы привлечения дешевых финансовых ресурсов для приобретения имущества, расширения производства, получения иных материальных и нематериальных благ, при условии производить выплаты по кредиту, не составляющие слишком большую долю дохода.

Главным инструментом, с помощью которого строятся отношения между субъектами первичного рынка, является кредитный договор. В нем определяется сумма ссуды, порядок ее использования, размер платы за ссуду, сроки ее возврата, права и обязанности сторон. Кредитный договор оформляется в виде закладной. Она подлежит регистрации в Едином государственном реестре прав на недвижимое имущество.

Закладная - 1) документ о залоге должником недвижимости. Дает кредиторам право продажи заложенного имущества с торгов в случае неуплаты долга в срок. 2) ценная бумага, выпускаемая банком и обеспеченная имуществом, которое имеется у него в залоге под выданный кредит.

При заключении кредитного договора осуществляется три вида страхования: страхование жизни и здоровья; страхование недвижимого имущества; страхование прав на недвижимое имущество.

Для управления кредитными рисками используется процедура андеррайтинга – это сбор, проверка и обработка данных о финансовом положении заемщика и предоставляемой в залог недвижимости и принятие на этой основе решения о выдаче кредита или отказе от выдачи.

Особой проблемой является организация отношений заемщик-кредитор – собственность в случае невыполнения заемщиком обязательств. Сложившаяся практика ипотечного кредитования состоит в том, что кредитор предпринимает всяческие усилия для того, чтобы помочь заемщику решить его проблемы. Здесь могут применяться отсрочки, изменения платежей, предоставление временных льгот и др. Если все же используемые меры не могут привести к нормализации ситуации, или заемщик просто не хочет платить по обязательствам, кредитору ничего не остается делать, как прибегнуть к лишению заемщика права выкупа заложенной собственности. В результате применения такой меры заемщик лишается прав на собственность, а собственность продается, чтобы погасить долг.

Формально права кредитора на лишение права выкупа реализуются в виде юридической продажи. Юридическая продажа проводится на основании решения суда, в котором кредитор должен доказать, что имело место невыполнение обязательств со стороны заемщика. Если суд сочтет доказательства убедительными, выносится решение о продаже собственности на основании потери права выкупа. Юридическая продажа реализуется в форме аукциона, на котором стартовой ценой является сумма невыплаченного долга плюс проценты и расходы на продажу.

Как было уже сказано, что закладная – это ценная бумага, то права требования по ней могут быть переданы. Соответственно появляется возможность рефинансировать их на вторичном рынке.

При заключении договора ипотеки применяется стандартная схема, представленная на рис.2.2[[7]](#footnote-7)9.

ОЦЕНКА НЕДВИЖИ-МОСТИ

ЗАЯВЛЕНИЕ КЛИЕНТА

РЕГИСТРАЦИЯ ЗАЛОГА НЕДВИЖИМОСТИ И ДОГОВОРА ИПОТЕКИ

АНДЕРРАЙТИНГ

ПРЕДОСТАВЛЕ-НИЕ КРЕДИТА ОФОРМЛЕНИЕ ЗАКЛАДНОЙ

ОБСЛУЖИВАНИЕ ЗАКЛАДНОЙ ИПОТЕЧНЫМ БАНКОМ

Рис. .2.2 Стандартная схема взаимоотношений кредитора и заемщика на первичном рынке закладных.

Вторичный рынок ипотечных кредитов.

Вторичный рынок ипотечных кредитов охватывает процесс купли-продажи закладных, выпущенных на первичном рынке. При этом важной задачей вторичного рынка является предоставление инвестору дополнительных гарантий в отношении вложенных им средств.

Участниками процесса ипотечного кредитования являются кроме кредитора и заемщика: инвестор, специализированные посредники, правительство.

- инвесторы - юридические и физические лица, приобретающие ценные бумаги, обеспеченные ипотечными кредитами, эмитируемые кредиторами или операторами вторичного рынка (инвестиционные фонды, страховые компании, ПИФы), максимизируют прибыль при вложении средств в закладные бумаги кредиторов и операторов вторичного рынка;

- правительство с помощью ипотеки решает задачи: капитализации недвижимости и обеспечения ее оборотоспособности; пополнения доходной части бюджета и обслуживания внутреннего дохода; защиты интересов инвесторов; обеспечения населения жильем.

Закладная упрощает передачу прав по рассмотренным правоотношениям. Являясь оборотоспособной ценной бумагой, она передается путем совершения очередной передаточной надписи (требуется лишь последующая государственная регистрация передачи).

Рассмотрим задачи и функции из каждого участников ипотечных отношений.

*Заемщик*. Его задача заключается в том, чтобы получить по возможности более дешевый кредит, который содержал бы условия, позволяющие своевременно возвратить ссуду и приобрести жилое помещение, наиболее полно отвечающее требованиям и возможностям заемщика.

*Кредитор-банк*. Его задача состоит в максимизировании прибыли и дивидендов акционеров банка. Одним из путей решения данной задачи является многократное использование банком кредитных ресурсов. Это возможно, если банк продаст выданный кредит четвертому участнику рынка ипотечных кредитов – агентству. Дело в том, что поступившие банку деньги за проданные кредиты зачисляются на его корреспондентский счет, и одновременно соответствующая сумма ссуды «списывается» с баланса банка, и, таким образом, он получает возможность выдать новый кредит. Однако за банком сохраняется обязанность обслуживания «проданных» кредитов, т.е. получение денег в погашение ссуды и уплаты процента. Эти деньги банк должен будет перечислять агентству, которому он ранее продал кредит.

Таким образом, банки имеют постоянный стимул выдавать ипотечные кредиты и продавать их соответствующим покупателям, в свою очередь формирующим кредитные пулы, базируясь на которых они имитируют собственные ипотечные бумаги и продают их другим инвесторам.

*Инвестор*. Инвесторами в рассматриваемом аспекте являются покупатели ипотечных ценных бумаг. Ими могут быть пенсионные фонды и паевые инвестиционные фонды, страховые компании, другие владельцы капиталов. Задача инвесторов – разместить свои средства в достаточно доходные и надежные ценные бумаги, обеспеченные недвижимостью.

*Государство* косвенным путем определяет модель (или модели) ипотечного кредитования в стране на базе зарубежного опыта.

Возможные взаимоотношения между названными ранее четырьмя участниками рынка ипотечных кредитов представлены на рис.2.3. При этом кредиты должны быть застрахованы.

## 

9

5

Инвесторы

Агентство ипотечного жилищного кредитования

## 

10

6

## 

## 

8

4

3

7

## 

1

2

Заемщики

## 

## 

12

11

Страховые компании

Рис. 2.3. Взаимоотношения между участниками ипотечного кредитования.

1- заемщики заключают договор залога и передают его банку-залогодержателю;

2-на основании кредитного договора банк выдает ипотечный кредит заемщику;

3- банк продает (переуступает) права агентству ипотечного жилищного кредитования;

4- агентство возмещает банку сумму кредита плюс оплату за его оформление;

5- агентство формирует кредитный пул, эмитирует ценные бумаги и продает их инвесторам;

6- инвесторы перечисляют деньги агентству за приобретенные у него ипотечные ценные бумаги;

7- заемщик регулярно платит банку за кредит и проценты за него;

8- деньги заемщика банк передает агентству и получает от него комиссионные за обслуживание (сопровождение) кредита;

9- по истечении срока обращения ценных бумаг инвестор предъявляет их к оплате;

10- агентство оплачивает (выкупает) эти бумаги. Соответствующая сумма, включающая доход инвестора, переводится агентством инвестору;

11- заемщик страхует кредит, определяя выгодополучателем банк;

12- страховая компания выплачивает страховую сумму при наступлении страхового случая.

Систему ипотек можно разредить на:

* *открытую*, где источником средств являются средства, заимствованные с рынка на текущих рыночных условиях;
* *замкнутую*, основанную на согласии участников системы получать процентный доход по сбережениям на целевых счетах ниже рыночного при условии получения возможности воспользоваться льготной ссудой.

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

С другой стороны, ухудшение условий заимствования, сокращение предложения ипотечных ссуд снижает покупательную способность и спрос на рынке недвижимости, что ведет к снижению цен на жилье и сокращению спроса на ипотечные кредиты. Следует подчеркнуть, что описываемое взаимодействие напрямую зависит от соотношения размеров обоих рынков и доли сделок на рынке недвижимости, финансируемых с участием ипотечного кредита.

В результате рынок ипотечного кредитования по мере своего развития начинает оказывать все большее влияние на конъюнктуру на рынке недвижимости, при достижении определенных размеров оказывает ключевое воздействие на рынок недвижимости (что мы наблюдаем в США, где 70-80% приобретенной недвижимости осуществляются с помощью ипотечного кредита).

Из этого можно сделать вывод: чем более развита в национальной экономике система ипотечного кредитования, чем большая доля сделок с недвижимостью происходит с участием ипотечного кредита, тем больше рынок недвижимости зависит от конъюнктуры на финансовых рынках, текущей стоимости активов.

## 

## **2.2 Особенности недвижимого имущества как предмет залога**

*Недвижимость –* товар особого рода, это наиболее фундаментальный, долговечный товар, удовлетворяющий сложную потребность клиента.

Недвижимое имущество принадлежит к той, достаточно немногочисленной группе товаров, которые относятся как к инвестиционным, так и к потребительским товарам длительного пользования.

Законодательство Санкт-Петербурга вводит разделение объектов недвижимости на собственно земельные участки, первичные и вторичные объекты недвижимости:[[8]](#footnote-8)10

* *земельный участок* – это часть земной поверхности, имеющая юридические и геодезические определенные границы, поворотные точки которых закреплены на местности межевыми знаками;
* *первичный объект недвижимости* – вновь созданные и создаваемые объекты недвижимости: все прочно связанные с землей объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно (здания, сооружения)
* *вторичный объект недвижимости* – оформленная в установленном порядке пространственная часть здания, сооружения, имеющая правовой статус, отличный от правового статуса первичного объекта недвижимости (квартиры, помещения, комнаты и т.п.)

Особенности недвижимости:

* Высокая стоимость;
* Стационарность – привязанность к определенному месту на земной поверхности;
* Долговечность- определяет то важное обстоятельство, что в течение своей жизни один и тот же объект недвижимости переживает целый ряд экономических подъемов и спадов, которые прямо влияют на уровень спроса на недвижимость;
* Невозможность сокрытия, перемещения недвижимости;
* Система регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним – это необходимое условие нормального функционирования рынка недвижимости.

Система регистрации прав на недвижимость позволяет:

- создать систему налогообложения недвижимости;

- обеспечить безопасность сделок через предоставление гарантий приобретателю прав в том, что приобретение совершено у надлежащего обладателя этих прав;

- зафиксировать момент перехода прав на имущество, а значит, выгод и рисков, связанных с обладанием прав на недвижимость.

Возрождение ипотеки в России вызвало ряд новых проблем, в частности одну из основополагающих в ипотеке — оценку недвижимости.

Оценка - это обоснованное знаниями, опытом, использованием строго определенных подходов, принципов и методов, а также процедурных и этических норм, мнение специалиста или группы экспертов, как правило, профессиональных оценщиков о стоимости объекта недвижимости.

Рыночные методы оценки помогают максимально выгодно распоряжаться недвижимым имуществом, этим новым ресурсом, который предприятия и граждане получают в свое распоряжение. Эта оценка становится необходимой уже тогда, когда собственники земли и недвижимости захотят заложить их для получения кредита.

Выделяют три основных метода оценки рыночной стоимости недвижимости: метод сравнения, затратный метод и метод капитализации доходов.

Основной метод оценки - это метод сравнительных продаж. Этот метод применим в том случае, когда существует рынок земли и недвижимости, существуют реальные продажи, когда именно рынок формирует цены, и задача оценщиков заключается в том, чтобы анализировать этот рынок, сравнивать аналогичные продажи и таким образом получать стоимость оцениваемого объекта. Метод построен на сопоставлении предлагаемого для продажи объекта с рыночными аналогами. Он находит наибольшее применение на Западе (90 процентов случаев). Однако для этой работы необходим уже сформировавшийся рынок земли и недвижимости.

Методом оценки, который применим именно для России - является метод оценки, основанный на анализе наиболее эффективного использования недвижимости, и этот анализ связан с определением того вида использования, который будет приносить владельцу максимальный доход.

В последнее время спрос на услуги оценщиков и их профессиональную подготовку в России стал интенсивно расти. Это обусловлено и недавними событиями в финансовой сфере, когда попытки создания механизма кредитования через страхование кредитов потерпели фиаско: банки много потеряли на липовом страховании. В случае с недвижимостью, которая берется банком в залог при выдаче кредита, потери практически невозможны. Таким образом, рынки недвижимости и капитала становятся неразрывными компонентами экономики в целом.

Естественно, что со стороны банков возник большой интерес к таким операциям. И все они нуждаются в квалифицированной оценке недвижимости, проводящие страхование по реальной стоимости объектов недвижимости.

Оценка необходима также в рамках региональной налоговой политики. Во всем мире основой системы местного налогообложения служит налог на недвижимость, за счет этого налога формируется около 70 процентов местного бюджета. Рассмотрим основные факторы, оказывающие влияние на стоимость жилья на примере Санкт-Петербурга:

1. *месторасположение относительно исторического центра основных транспортных магистралей и линий метрополитена.*

В качестве наиболее значимого параметра в данном разрезе можно отметить месторасположение жилья. Традиционный анализ стоимости жилья по административным районам города не объективен (в каждом районе можно выделить неравноценные участки строений). Целесообразнее провести анализ стоимости по различным микрорайонам и отдельным улицам.

1. *Тип строения.*

В качестве наиболее общей и распространенной классификации строений в городе можно привести следующую:

Дома дореволюционной постройки, прошедшие комплексный капитальный ремонт, кирпичные дома построенные после 1970г., блочные и т.п.

С переходом от одного типа строения к другому стоимость квартир увеличивается в среднем на $ 2300.

1. *Характеристика жилой площади.*

Наиболее общие из них, учитываемые при оценке: метраж самой маленькой комнаты; метраж самой большой комнаты; метраж мест общего пользования (холла, коридора, санузла). В целом здесь уместнее проводить анализ зависимости стоимости квартиры от общего метража.

1. *Этаж, на котором расположено помещение.*

В домах типичных построек стоимость квартиры, расположенной на 1 этаже, снижается на $ 1000 – 3500 (в зависимости от количества комнат). Для последнего этажа снижение не столь значительное: $ 800 – 1500.

Что касается последнего этажа, то в домах старого фонда это сказывается на стоимости в сторону удешевления в размере $ 3000 – 6000; отсутствие лифта в размере $ 1000 – 2500 (для квартир, расположенных выше 3 этажа).

1. *Наличие бытовых удобств и телефона.*

Отсутствие телефона снижает стоимость квартиры на величину платы за его установку. Плата за коммерческую установку различна по районам города и зависит от загруженности телефонных линий. В среднем это $ 500.

6) *Экологическая чистота и престижность того или иного района города*.

Экологически чистыми считаются северные районы города: Выборгский, Калининский, Приморский. Наиболее престижным, после центральных районов, считается Московский район, наименее – Красносельский. В большинстве случаев «престижность» следует рассматривать в отношении каждого дома, которая зачастую определяется состоятельностью его жильцов.

*7) Развитость инфраструктуры*

Этот фактор оказывает косвенное влияние на стоимость. Он особо значим для районов, переживающих стадию роста и развития. Учитывается в каждом конкретном случае. Точные статистические данные отсутствуют.

1. *Состояние и отделка помещений.*

Этот фактор имеет важное значение при оценке помещений, отделанных под «евростандарт». Стоимость квартиры увеличивается на сумму затрат по проведению ремонтно-отделочных работ.

1. *Сезонность*

Например, в летнее время наблюдается небольшой спад в объемах сделок по купле-продаже квартир.

Государство дает каждой квартире свою оценку (фактическая стоимость квартиры в договоре приватизации), которая, как правило, во много раз меньше рыночной стоимости квартиры. Обычно именно эта «государственная» оценка заносится в договор купли-продажи квартиры на свободном (вторичном) рынке жилья, а реальные расчеты между покупателем и продавцом недвижимой собственности осуществляются неофициально, по согласованной цене, соответствующей реальной рыночной стоимости квартиры. Крайне жесткое налоговое законодательство и значительные пошлины при отсутствии реальных механизмов контроля сделок по купле-продаже недвижимости перемещают квартирный рынок в «теневую экономику». Это наносит огромный вред его развитию, вызывает большие неудобства для его участников и потери государства в налоговых поступлениях.

Итак, недвижимое имущество как экономический ресурс обладает рядом особенностей, которые оказывают существенное влияние на ход операций с недвижимостью, на ценообразование на рынке недвижимости и на деятельность рыночных механизмов на этом рынке.

## **2.3 Страхование ипотечных сделок**

В Российской Федерации разработана и введена в действие система правового регулирования ипотечной деятельности, предусматривающая в том числе и страховые отношения как обязательный институт ипотеки. Страховая деятельность при ипотечном кредитовании регулируется в дополнение к актам страхового права и специализированным законодательством о залогах и ипотеках.[[9]](#footnote-9)11

При разработке программы ипотечного страхования необходимо правильно определить необходимость в страховой защите от данных конкретных рисков, не все риски целесообразно передавать на страхование, так как большинство рисков, присущих ипотечному кредитованию, можно застраховать, но при этом цена ипотечного кредита значительно возрастет.

Обратим внимание на некоторые виды страхования, которые достаточно обоснованно становятся практически обязательными для потенциального заемщика. Страхование жизни и здоровья заемщика позволяет кредитно-финансовому учреждению, выдавшему ипотечный кредит, быть уверенным в том, что кредит будет погашен независимо от превратностей судьбы заемщика. Необходимость страхования приобретаемой при помощи ипотечного механизма квартиры (или иного предмета залога) не должна вызывать сомнений ни у кредиторов, ни у заемщика, равно как и титульное страхование (страхование права собственности). При уничтожении или серьезном повреждении вследствие предусмотренного договором страхования события недвижимости, приобретенной при ипотечной программе, кредитор получит страховое возмещение и соответственно не понесет убытков. При этом, конечно, должны быть учтены и интересы добросовестного заемщика. Из этого становится понятно, что страхование недвижимости, приобретенной по ипотечной программе, имеет свою специфику, хотя бы во время действия кредитного договора.

При расторжении сделки с недвижимым имуществом в случае наличия страхового договора на случай прекращения права собственности кредитор также не несет никаких дополнительных расходов. Страховая компания компенсирует стоимость утраченной собственности, при этом право регрессного иска обычно переходит к страховой компании. Понятно, что при этом страховое возмещение вполне может делится между кредитором и заемщиком в соответствии с суммой уже погашенного кредита. Для этого в страховом договоре надо предусмотреть: кто и в каком случае является выгодоприобретателем.

Страхователем по договорам (полисам) страхования должен являться Заемщик. Первым выгодоприобретателем по договорам (полисам) страхования должен являться Банк.

Страхование осуществляется за счет средств Заемщика.

Страховая компания в процессе сотрудничества с Банком оказывает следующие услуги:

1. по проверке титула приобретаемого объекта недвижимости;
2. по проверке добропорядочности Заемщика и приобретаемого объекта недвижимости службой безопасности;
3. по страхованию следующих видов рисков:

а. личное страхование:

* риск потери жизни, здоровья и трудоспособности Заемщика/его (ее) супруги(а);

б. имущественное страхование:

* риск утраты и повреждения предмета залога;
* риск утраты и ограничения права собственности на предмет залога.

Страховыми случаями по личному страхованию являются следующие события, совершившиеся в период действия договора (полиса) страхования:

* смерть застрахованного по любой причине, произошедшая в период действия договора (полиса) страхования;
* частичная или полная утрата трудоспособности застрахованным в результате несчастного случая, произошедшего в период действия договора (полиса) страхования, что подтверждается присвоением статуса инвалида 1 или 2 группы;
* временная утрата трудоспособности застрахованного в результате несчастного случая, произошедшего в течение действия договора (полиса) страхования.

Страховыми случаями по имущественному страхованию являются следующие события:

* в части страхования риска утраты или повреждения объекта недвижимости: пожар; взрыв газа, используемого в бытовых целях; противоправные действия третьих лиц, приведшие к уничтожению или повреждению имущества; стихийные бедствия; падение летательных аппаратов и их обломков и т.д.
* в части страхования риска прекращения или ограничения права собственности на приобретаемый объект недвижимости: любая причина (ошибки, допущенные при приватизации квартиры, при ее расселении, продаже, обмене и т. п.) за исключением отчуждения объекта недвижимости собственником с согласия залогодержателя и отчуждения объекта недвижимости в результате обращения взыскания на предмет страхования Залогодержателем. Страховым случаем по данному виду страхования должно являться вступившее в законную силу решение суда, в результате которого Заемщик утратил право собственности на предмет ипотеки.

Страхование титула − это вид имущественного страхования прав владельцев на основании документов, устанавливающих право собственности на недвижимое имущество. Страхование титула означает страхование от событий, которые произошли в прошлом и последствия которых могут отразиться в будущем.

Законом «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» № 135-ФЗ от 29 июля 1998 г.(вступил в силу 22.08.2004 г.) предусматривается страхование гражданской ответственности оценочных организаций. При этом оценщик не вправе заниматься оценочной деятельностью без заключения договора страхования.

Страховым случаем является причинение убытков третьим лицам в связи с осуществлением оценщиком своей деятельности.

Актуально страхование профессиональной ответственности риэлторов.

Ориентировочная стоимость пакета страхования обыкновенно определяется на уровне 1,5 - 2,5 % от суммы предоставляемого Кредита. Повышение тарифа возможно при наличии нестандартных условий, связанных с особенностями объекта недвижимости либо с состоянием здоровья Заемщика.

Обычно в страховые программы, разработанные совместно страховыми компаниями и банками, осуществляющими ипотечное страхование, включаются такие виды страхования, как страхование финансового риска потери работы заемщиком, страхование возможных судебных издержек и непредвиденных расходов, связанных с исполнением права кредитного учреждения на взыскание предмета ипотеки в случае неисполнения существенных условий ипотечного договора (в том числе уклонения заемщика от страхования предмета ипотеки от рисков утраты и повреждения), а также страхование ответственности профессиональных участников рынка недвижимости, некоторые другие виды страхования*.* (Приложение1)[[10]](#footnote-10)12

Банк, осуществляющий ипотечное кредитование, имеет генеральное соглашение о сотрудничестве со страховой компанией, которая может предоставить полный комплекс страховых услуг по ипотечной деятельности. Из перечисленного набора видов страхования обычно выбирают 3-4 наиболее необходимых. В этом случае страховые тарифы снижаются, и услуги страховщика обычно обходятся заемщику в 1-2% в год от суммы долга.

С развитием ипотечных программ значительно расширяется страховое поле. Лицо, получившее ипотечный кредит, несет более серьезный груз ответственности, так как, нанеся материальный или моральный вред третьим лицам, сталкивается с необходимостью компенсировать его. В условиях недостаточности финансовых ресурсов (необходимо выплачивать долг и проценты по нему за предмет ипотеки) заемщик сталкивается с необходимостью выбора: либо исполнить решение суда и лишиться квартиры или дома, либо скрываться от правосудия. Сразу же напрашивающимся выходом из такого положения является страхование гражданской ответственности заемщика.

Страховая компания, занимающаяся накопительным страхованием жизни, может предложить своим страхователям более заманчивую схему взаимоотношений (Приложение 2) , при которой страхователь заключает договор накопительного страхования жизни в целях накопления средств для покупки квартиры или дома. Страховая компания, решившая заняться таким бизнесом, может заключить договор с риэлтерской конторой или застройщиком о долевом финансировании строящихся объектов недвижимости, естественно, что стоимость квадратного метра жилья для страховщика, а затем и для страхователя-заемщика будет ниже. Накопив 30% от стоимости приобретаемой недвижимости, страхователь может получить ипотечный кредит, который является при этом и ссудой страхователю. Страховщик же при этом может рефинансировать выданный кредит в Агентстве по ипотечному жилищному кредитованию или в специализированных фондах. При реализации схемы с кредитованием страхователей страховая компания получает возможность внедрить новый качественный продукт, позволяющий удовлетворить зарождающийся спрос как на страхование жизни, так и на получение ипотечного кредита. Это значительно повышает конкурентоспособность и эффективность деятельности такой страховой компании. При помощи такого совмещения страховых и банковских продуктов достигается развитие долгосрочного страхования жизни, позволяющего в перспективе вывести страховщиков на уровень институциональных инвесторов российской экономики. При этом, рассматриваемая накопительное страхование жизни как источник развития ипотечного кредитования, можно выделить несколько достоинств и недостатков данного вида страхования (таб. 2.2)[[11]](#footnote-11)13.

Таблица 2.2 *Достоинства и недостатки накопительного страхования жизни как источника развития ипотечного кредитования.*

|  |  |
| --- | --- |
| Положительные стороны | Отрицательные стороны |
| По данному виду можно выдавать ссуды страхователю в пределах накопленных резервов по договору страхования;  Срок страхования равен сроку возврата кредита (5-15 лет) ;  Страховая сумма назначается в полном объеме, равном размеру кредита и процентов за него при смерти заемщика (следовательно, обеспечивается полный возврат кредита с процентами) ;  Данный вид хотя и дорогой, но он возвращает все расходы (страховые взносы) страхователя с накоплением (если не будет страхового случая) ;  Можно прекратить договор страхования, получив при этом выкупную сумму в размере накопленных страховых резервов;  Данный накопительный вид страхования может быть хорошим инвестиционным инструментом, т.е. страховая компания через накопительное страхование может увеличить инвестирование ипотечных программ (так было в США – через развитие ипотеки стремительный рост экономики) | Высокий уровень инфляции не позволяет развивать в России этот вид страхования (этот вид страхования - долговременный: закладывается конкретная, накопительная норма доходности, поэтому пока к этому виду относятся с недоверием) ;  Ограничения по возрасту застрахованных лиц;  Дорогой вид страхования (цена зависит от страховой суммы, срока страхования; нормы доходности; возраста застрахованного лица; порядка выплат;  Данный вид страхования требует надежного и качественного страхового продукта у надежной страховой компании;  Для страховой компании этот вид страхования очень трудоемок, но страховщики идут на это, так как это выгодное страхование (за рубежом этот вид страхования на первом месте по эффективности и сбору страховых премий) ;  Страховать по данному виду страхования можно только на срок более 1 года. |

Страховщики могут обеспечить страховую защиту от всевозможных рисков, сопутствующих ипотечной деятельности, а также внести свою лепту в финансировании ипотечной деятельности через программы накопительного страхования жизни и инвестирование страховых резервов.

Страхование жизни и здоровья заемщика, предмета ипотеки (квартира или дом), приобретаемого на ипотечный кредит, и права собственности на него является необходимым условием осуществления коммерчески успешной ипотечной деятельности. Заключение страхового договора как минимум по этим видам страхования и по правилам, учитывающим специфику ипотечного кредитования, должно стать обязательным условием при получении ипотечного кредита.

Наряду с политической, правовой и банковской системами важнейшим элементом в развитии ипотечных программ в развитой экономике должна стать система страхования. Развитие страхового бизнеса позволит эффективно развивать ипотечные программы. Денежные ресурсы страховщиков при надежном инструменте инвестирования можно эффективно использовать для финансирования ипотечных программ.

Все это доказывает огромное значение экономического механизма страхования в развитии и росте эффективности рыночной экономики, а следовательно, и ипотечных программ – как экономического метода решения одной из важных социальных задач населения любого государства.

## **2.4 Управления рисками ипотечных кредитов**

Ипотечные риски могут быть вызваны разными причинами – экономическими, инфляционными, валютными, налоговыми, политическими, рисками ценных бумаг, рисками неполучения прибыли, рисками банковской неликвидности (ликвидности), неплатежеспособностью клиента, снижением стоимости недвижимости и т.д. Одни из них являются обобщенными рисками - инфляционный, рыночный; другие – пограничными, комплексными с другими рисками непосредственно или косвенно влияют друг на друга.[[12]](#footnote-12)14

Риски подразделяются на:

* Систематические риски – риски, которые не носят специфического (индивидуального) или местного характера. Следует отметить, что именно к ним относятся большинство ипотечных рисков;
* Несистематические риски - риски, свойственные конкретной местной экономике.

Схема рисков, которым подвергаются участники ипотечной деятельности, представлена на рис. 2.4

# Риски ипотечной деятельности

## Риски кредитора

## Риски заемщика

Кредитные риски

## Банковские риски

Имущественные риски

Риск процентной ставки

Имущественные риски

Риски утраты или снижения дохода

Риски ликвидности

Риски досрочного погашения

Рис. 2.4 Риски ипотечной деятельности

Внедрение операций по долгосрочному жилищному ипотечному кредитованию ставит перед банками ряд особых проблем в области управления своими рисками в силу специфики данного вида кредитования, требующая принятия особых мер по управлению рисками, заключается прежде всего в следующем:

* долгосрочный характер кредита;
* обеспечение возвратности кредитных средств осуществляется в виде залога жилого помещения, приобретенного на средства кредита;
* способ погашения кредита, при котором платежи распределяются равными частями на протяжении всего срока кредита.

Рассмотрим наиболее характерные риски, присущие данным кредитным операциям.

Ипотечное кредитование выполняет важные функции в экономике, предоставляет определенные преимущества кредиторам. Однако с данным видом кредитной деятельности связан ряд рисков, основными из которых являются следующие:

1*. кредитный риск*. Это риск невыполнения или ненадлежащего выполнения заемщиком своих обязательств перед кредитором. Причины возникновения такого вида риска могут носить общеэкономический характер (безработица). Существуют и субъективные причины несистемного характера, связанные непосредственно с заемщиком. Для минимизации кредитного риска, вызванного субъективными факторами, необходимо проводить тщательный андеррайтинг. Также риск неплатежа снижается за счет механизма страхования заемщика и процедуры переселения Заемщика в более дешевую квартиру на условиях коммерческого краткосрочного займа.

2. *процентный риск*. Вероятность возникновения риска изменения процентных ставок возрастает при предоставлении кредитов с фиксированной процентной ставкой, причем на длительный срок. Кредитор несет риск потерь как при повышении, так и при понижении рыночного процента по кредитам. При повышении ставок потери кредитора очевидны, поскольку ему приходится привлекать обязательства по более высоким ставкам. А при тенденции к понижению процентных ставок на кредитном рынке заемщик может воспользоваться правом досрочного погашения кредита. Процентный риск провоцирует риск досрочного погашения. Основным методом снижения процентного риска является использование моделей ипотечных кредитов с корректируемой ставкой процента.

3*. риск досрочного погашения*. Этот риск связан с тем, что ипотечный заем может быть выплачен заемщиком заранее, до срока погашения, тогда в период падения процентных ставок кредиторы теряют возможность получить процентный доход, предусмотренный контрактом. При увеличении процентных ставок заем, вероятно, не будет выплачен заранее. В качестве меры защиты кредитора от риска досрочного погашения используется включение в кредитный договор запрета на досрочное погашение в течение определенного срока. Или в кредитном договоре оговариваются штрафные санкции за досрочное погашение. В РФ Закон «О залоге» допускает досрочное исполнение обеспеченного ипотекой обязательства в полном объеме и в любое время, если договор об ипотеке исключает возможность последующего залога имущества.

4*. риск ликвидности*. Связан с возможностью того, что поступления платежей по кредитам (то есть процентов и выплат в счет основной суммы долга) кредитору будут недостаточны для выполнения его текущих обязательств. Это особенно актуально для займов с отсрочкой платежа (с постепенным увеличением платежей, с выплатой только процентов и др.)

5*. законодательный риск*. Связан с возможностью изменений в законодательной базе регулирования ипотечного кредитования. Это касается норм, влияющих на статус закладных, на процентные ставки и др.

Одним из существенных условий предоставления Банком Кредита является страхование, которое позволяет максимально снизить риски неплатежеспособности кредитора, а также риски утраты (уничтожения) или повреждения предмета залога.

Ст. 343 ГК РФ предусмотрено, что залогодатель или залогодержатель в зависимости от того, у кого из них находится заложенное имущество обязан страховать за счет залогодателя заложенное имущество. Причем при нарушении залогодателем обязанностей по страхованию заложенного имущества залогодержателю предоставлено право требовать досрочного исполнения обеспеченного ипотекой обязательства.

## **ГЛАВА III. ПРЕСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РФ**

## 

## **3.1 Нормативно-правовое регулирование ипотечного кредитования в Российской Федерации**

Основными положениями, определяющими нормативно-правовую базу ипотечного кредитования в Российской Федерации, являются:

* Гражданский кодекс;
* Федеральный закон РФ «О залоге» от 29.05.1992г № 2872-1 с изменениями и дополнениями;
* Федеральный закон «Об ипотеке (залоге недвижимости)» от 16.07.1998 г.

№ 102-ФЗ

* Федеральный закон «Об ипотечных ценных бумагах» от 11 ноября 2003 152-ФЗ с изменениями от 29.12.2004г. ;
* Постановление Правительства РФ от 11.01.2000 № 28 « О мерах по развитию системы ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации» с изменениями и дополнениями и др.

Согласно Федеральному закону «Об ипотеке (залоге недвижимости)» по договору об ипотеке одна сторона - залогодержатель, являющийся кредитором по обязательству, обеспеченному ипотекой, имеет право получить удовлетворение своих денежных требований к должнику по этому обязательству из стоимости заложенного недвижимого имущества другой стороны - залогодателя преимущественно перед другими кредиторами залогодателя за изъятиями, установленными законом.

Предметом ипотеки могут быть земельные участки, предприятия, а также здания, сооружения и иное недвижимое имущество, используемое в предпринимательской деятельности, жилые дома, квартиры и части жилых домов и квартир, состоящие из одной или нескольких изолированных комнат, дачи, садовые дома, гаражи и другие строения потребительского назначения, воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания и космические объекты.

Законом установлено, что договор об ипотеке должен нотариально удостоверяться и подлежать государственной регистрации. Несоблюдение этих правил влечет его недействительность. Государственная регистрация договора об ипотеке является основанием для внесения в Единый государственный реестр прав на недвижимое имущество и сделок с ним записи об ипотеке. После государственной регистрации ипотеки органом регистрации первоначальному залогодержателю выдается закладная. Закладная является именной ценной бумагой, удостоверяющей право на получение исполнения по денежному обязательству, обеспеченному ипотекой, без представления других доказательств существования этого обязательства, а также право залога на имущество, обремененное ипотекой.

Закон предусматривает возможность обращения закладных. Залогодержатель вправе передать свои права другому лицу. Лицо, которому переданы права по договору об ипотеке, становится на место прежнего залогодержателя по этому договору. При этом уступка прав по договору об ипотеке означает и уступку прав по обеспеченному ипотекой обязательству (основному обязательству). Кроме того, предусматривается возможность залога закладной как с передачей ее другому лицу (залогодержателю закладной), так и без ее передачи в обеспечение обязательства по кредитному договору (или иного обязательства).

Таким образом, Федеральный закон «Об ипотеке (залоге недвижимости)» вводит в гражданский и коммерческий оборот новый вид ценных бумаг-закладные. Более того, в Распоряжении Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг от 26 февраля 1999 г. № 195-р установлено, что закладные могут использоваться в качестве базового актива с целью выпуска их собственником или доверительным управляющим иных ценных бумаг в порядке и на условиях, которые устанавливались Федеральной комиссией по рынку ценных бумаг.

Одновременно устанавливается, что брокерская деятельность на рынке закладных может осуществляться на основании заключенного между брокером и его клиентом договора поручения или комиссии. При этом договор, заключенный между брокером и его клиентом, может предусматривать право брокера самостоятельно составлять от имени клиента передаточные надписи на отчуждаемых клиентом закладных в пользу их приобретателей. Таким образом, существующее законодательство позволяет формировать пулы закладных и привлекать средства институциональных инвесторов

В настоящее время закладные сложно рассматривать как широко распространенные ценные бумаги, поскольку закладные не являются эмиссионными ценными бумагами и инвестор при приобретении закладной вынужден в каждом случае изучать конкретные условия обязательства и его обеспечение. Следовательно, ликвидность таких ценных бумаг невысока. Для инвестора могут представлять определенный интерес вторичные бумаги, пул закладных. Это эмиссионные ценные бумаги, инвестиционный риск по которым, соответственно, диверсифицирован и не связан с одним конкретным заемщиком. В связи с этим, для нас полезен опыт ипотечного кредитования в развитых странах, в частности, США.

В развитии ипотеки существенную роль играет страхование рисков. Выдача ипотечных закладных сопровождается двумя видами рисков - кредитным риском и риск ликвидности.

Риск дефолта заемщика присутствует в любой модели ипотечного кредитования, хотя немецкая модель является более устойчивой к данному виду риска. Вероятность дефолта во многом зависит и от доли выплат в его доходе.

Риск залога возникает при падении цен на недвижимость, высоких судебных и прочих издержках при выселении жильцов в случае дефолта. Так, ст. 108.1 Жилищного кодекса Российской Федерации предусматривает, что жилые помещения из фонда жилья предоставляются и для временного поселения граждан, утративших жилье в результате обращения взыскания на жилое помещение, которое приобретено за счет кредита банка или иной кредитной организации и заложено в обеспечение возврата кредита.

Увеличение доли первоначального взноса из собственных накоплений заемщика в стоимости жилья снижает риск залога и дефолта. Так, вероятность дефолтов заемщиков, вложивших более 20% своих средств в покупку жилья, оценивается в 5 раз меньше вероятности дефолта заемщиков, вложивших от 5 до 9% собственных средств. Хотя в России подобные статистические наблюдения отсутствуют, американская статистика позволяет выявить общие закономерности и способы снижения рисков при ипотечном кредитовании.

Еще один риск - риск ликвидности, связанный с возможностью быстро реализовать закладную без существенного снижения стоимости. Данный риск связан не с конкретным заемщиком, а определяется развитостью рыночной инфраструктуры - скоростью реализации бумаг на рынке. Устранению риска способствует стандартизация бумаг, когда на вторичном рынке обращаются не сами закладные, а производные от них инструменты - ипотечные ценные бумаги (секьюритизация).

Что касается Федерального закона «Об ипотечных ценных бумагах», его цель - способствовать развитию системы ипотечного кредитования, законодательно установить инструменты привлечения денежных средств для ипотеки - ипотечные специализированные ценные бумаги. Эти бумаги позволят получить заемщикам доступ к долгосрочным финансовым ресурсам, а благодаря надежности этих бумаг (основанной на залоге недвижимости) выплачивать достаточно низкие проценты по сравнению с банковским процентом. Под ипотечными ценными бумагами подразумеваются облигации с ипотечным покрытием (облигации, исполнение обязательств по которым обеспечивается залогом ипотечного покрытия) и ипотечные сертификаты участия (именные ценные бумаги, удостоверяющие долю их владельца в праве общей собственности на ипотечное покрытие, а также право требовать от выдавшего ее лица надлежащего доверительного управления ипотечным покрытием, право на получение денежных средств, полученных во исполнение обязательств). Владельцы облигаций с ипотечным покрытием обладают наряду со стандартными правами владельцев обычных облигаций (возврат основной суммы долга по определенному графику платежей, право на фиксированный процент от их номинальной стоимости) также правом на удовлетворение из ипотечного покрытия в первоочередном порядке, если условия погашения долга нарушены, в то время как владельцы стандартных облигаций в случае банкротства эмитента обладают правом требовать возмещения долгов наряду с другими кредиторами. Такие нормы позволят стать облигациям с ипотечным покрытием надежной ценной бумагой и в долгосрочной перспективе способствовать развитию ипотечного кредитования граждан и строительству нового жилья.

Важно, что средства, привлеченные при эмиссии ипотечных облигаций, ограничиваются в использовании на иные виды кредитования, поскольку обеспеченные ипотекой требования должны составлять не менее 80% общей номинальной стоимости облигаций. В то же время определенным барьером для строительства новых объектов служит предусмотренная законом доля требований, обеспеченных залогом недвижимого имущества, строительство которого не завершено (она не должна превышать 10% размера ипотечного покрытия). Поскольку риск инвестирования на начальном этапе строительства выше, то рейтинг облигаций с ипотечным покрытием с высокой долей незаконченных объектов будет ниже, что позволит инвесторам самостоятельно составлять портфели ипотечных облигаций.

Покрытием ипотечных ценных бумаг являются денежные требования по обеспеченным ипотекой обязательствам из кредитных договоров, договоров займа, в том числе удостоверенных закладными или ипотечными сертификатами участия. Таким образом, в случае дефолта эмитента облигаций с ипотечным покрытием к владельцам облигаций переходит право на требования по закладным, служащим ипотечным покрытием. Важно подчеркнуть, что реализация недвижимого имущества, являющегося предметом первичной ипотеки и обеспечением закладных, в случае банкротства эмитента облигаций невозможна (при своевременной выплате задолженности по первичным ипотечным кредитам). Такой статус гарантирует финансовую независимость лиц, приобретающих недвижимость посредством ипотечного кредитования, и эмитента облигаций, предоставляющего долгосрочные финансовые ресурсы банкам,

Основная сумма долга по обеспеченному ипотекой обязательству по каждому договору или закладной не должна превышать 70% рыночной стоимости недвижимого имущества, выступающего предметом ипотеки. Кроме того, имущество, заложенное в обеспечение соответствующего требования, должно быть застраховано от рисков утраты или повреждения в пользу кредитора по обеспеченному ипотекой обязательству в течение всего срока действия обязательства. При этом страховая сумма должна быть не менее размера обеспеченного ипотекой требования. И все же все риски исключить невозможно. Так, в законе отсутствует требование страхования риска от снижения рыночной стоимости имущества. То есть при резком обесценивании недвижимости ипотечное покрытие может стать недостаточным для уплаты всей суммы долга, хотя такой сценарий мне представляется маловероятным.

Требования по обеспеченным ипотекой обязательствам, включаемые в состав ипотечного покрытия, должны быть подтверждены: выпиской из Единого государственного реестра прав на недвижимое имущество и сделок с ним; договором об ипотеке со специальной регистрационной надписью, удостоверяющей проведение государственной регистрации в соответствии с законодательством Российской Федерации о государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним, или его нотариально заверенной копией; кредитным договором или договором займа, из которого возникло обеспеченное ипотекой обязательство, или его нотариально заверенной копией; закладной со всеми приложениями к ней в случае, если имело место составление и выдача закладной; документом, выражающим содержание сделки, по которой были переданы права кредитора и залогодержателя по обеспеченному ипотекой обязательству. Такая норма обеспечивает правовую надежность ипотечного покрытия, сокращая возможность мошенничества и выпуска ипотечных бумаг под фиктивное покрытие.

Эмиссия облигаций с ипотечным покрытием может осуществляться только ипотечными агентами и кредитными организациями, В поправках, внесенных Правительством, предложено не допускать банки к выпуску ипотечных ценных бумаг. Такая позиция обосновывалась тем, что в случае банкротства кредитной организации в первую очередь выплачивается задолженность вкладчикам (физическим лицам), и держатели ипотечных ценных бумаг не могут рассчитывать на возврат вложенных средств в первоочередном порядке.

С целью повышения гарантий владельцев ипотечных ценных бумаг рассматривалась идея допустить к ипотечному кредитованию только те банки, которые не вправе привлекать денежные средства физических лиц. Таких банков немного, они не имеют широкой известности, следовательно, их стабильность не может быть гарантирована, что в свою очередь не позволит привлечь дешевые финансовые ресурсы в ипотечную систему в достаточных объемах. Поэтому при рассмотрении закона в Государственной думе был предложен компромиссный, и, вероятно, наиболее рациональный подход - установить дополнительные требования к банкам, обладающим правом эмиссии ипотечных ценных бумаг. В частности, будут устанавливаться минимальные соотношения размера предоставленных ипотечных кредитов и капитала, размера ипотечного покрытия и объема эмиссии облигаций. В законе определены лишь показатели, а конкретные значения коэффициентов устанавливаются Центральным банком. Нельзя не согласиться с такой схемой, поскольку регулирование банковской системы относится к компетенции Банка России.

Ипотечным агентом является специализированная коммерческая организация, исключительным предметом деятельности которой является приобретение требований по кредитам (займам), обеспеченным ипотекой, а также закладных, обладающая правом осуществлять эмиссию облигаций с ипотечным покрытием. В соответствии со статьей 8 Закона «Об ипотечных ценных бумагах» ипотечный агент имеет гражданские права и обязанности, но не может иметь штат сотрудников. Это требование означает, что фактическое управление ипотечным агентом передается сторонней организации. Цель такого подхода ясна - снизить риски банкротства ипотечного агента, повысить его прозрачность, гарантировать ограничение спектра его деятельности только приобретением закладных и эмиссией облигаций с ипотечным покрытием. Однако это ведет к возрастанию издержек. В связи с этим представляется правильным разрешить ипотечному агенту иметь штат сотрудников, установив при этом ограничение расходов (по аналогии с ограничением вознаграждения управляющего ипотечным покрытием). Кроме того, следует установить также размер уставного капитала ипотечного агента.

Для контроля качества обеспечения достаточно того, что денежные требования по обеспеченным ипотекой обязательствам, включаемые в состав покрытия, заносятся в специальный реестр обеспечения и учитываются на отдельном балансе. В случае банкротства эмитента это позволит вывести покрытие ипотечных ценных бумаг из общей конкурсной массы, гарантируя тем самым права владельцев облигаций с ипотечным покрытием. Согласно закону размер обеспеченных ипотекой требований, составляющих ипотечное покрытие облигаций, не может быть менее 80% от общей номинальной стоимости облигаций. На момент представления документов для государственной регистрации выпуска облигаций с ипотечным покрытием размер обеспеченных ипотекой требований, составляющих ипотечное покрытие таких облигаций, должен быть не менее общей номинальной стоимости и суммы процентов по этим облигациям. Эти шаги предпринимаются для привлечения средств на ипотечное кредитование. Однако установленный размер обеспеченных ипотекой требований (80%)

Ипотечные сертификаты участия - это принципиально иные бумаги, удостоверяющие долю их владельца в праве общей собственности на ипотечное покрытие. Владельцы сертификатов согласно закону становятся учредителями доверительного управления этим имуществом, а доверительное управление автоматически предоставляется эмитенту. Особенностью ипотечных сертификатов участия является и то, что сертификат не является эмиссионной ценной бумагой и не имеет номинальной стоимости. Однако, по моему мнению, ипотечные сертификаты участия - это все же ценные бумаги, обладающие некоторыми признаками обычных акций, владельцы которых вкладывают средства в определенное имущество - требования по обеспеченным ипотекой обязательствам. По сути, владельцы ипотечных сертификатов являются залогодержателями объектов недвижимости. Многие специалисты отмечают некоторое сходство конструкции ипотечных сертификатов участия и паев в закрытых паевых инвестиционных фондах (ЗПИФ).

Закон устанавливает недопустимость раздела и выделения доли в натуре из имущества, составляющего ипотечное покрытие. Эта норма гарантирует заемщикам возможность распоряжаться заложенным имуществом при своевременном исполнении обязательств. Выдача ипотечных сертификатов участия может осуществляться только организациями, имеющими лицензии на осуществление деятельности по управлению инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами и негосударственными пенсионными фондами. Управляющие компании осуществляют доверительное управление ипотечным покрытием, а полученные средства направляют владельцам ипотечных сертификатов. В случае ухудшения экономической конъюнктуры и падения доходов риски несет не управляющая компания, а владельцы сертификатов,

Сложно согласиться со специалистами, полагающими, что владельцам ипотечных сертификатов участия важен доход и его надежность, а не объекты инвестирования. Владельцы сертификатов приобретают право общей собственности на заложенное имущество, при этом возможно сконструировать ситуацию, когда они являются и собственниками заложенного имущества. Рассмотрим это на примере строительства крупного объекта, в частности, бизнес центра. У инвестора недостаточно средств, и он закладывает имущество, но не одному владельцу, а многим - именно для этого создается управляющая компания, и выпускаются ипотечные сертификаты участия. Инвестор сам может приобрести сертификат с тем, чтобы участвовать в общих собраниях владельцев ипотечных сертификатов участия. Возникает общая собственность на ипотечное покрытие. Если первоначальный инвестор не выполняет свои обязательства в силу различных причин, то по решению собрания владельцев ипотечных сертификатов участия имущество может быть реализовано, а полученные средства использованы для погашения обязательств перед владельцами ипотечных сертификатов.

Сравнивая два вида ипотечных ценных бумаг (облигации с ипотечным покрытием и ипотечные сертификаты участия), следует подчеркнуть различный механизм взаимосвязи владельцев бумаг с первичными кредиторами. Требования владельцев облигаций с ипотечным покрытием удовлетворяет эмитент облигаций. Эмитент не заинтересован в задержках выплаты долга и процентов по нему, поэтому в случае возникновения незначительных задержек платежей от первоначальных заемщиков он может использовать собственные финансовые ресурсы и не прибегать к продаже имущества. Держатели ипотечных сертификатов более тесно связаны с заемщиками, поскольку управляющая компания лишь распределяет средства, поступающие от первоначальных заемщиков, и не может использовать собственные источники. Ипотечные сертификаты участия сконструированы как бумаги прямого владения, и держатели сертификатов полностью несут риски, связанные с возвратом долга.

Предполагалось, что ипотечные сертификаты участия позволят банкам, осуществляющим ипотечное кредитование, трансформировать долгосрочные ипотечные кредиты в ликвидные активы, улучшив тем самым свои показатели ликвидности. Например, банк обладает пулом закладных как собственных, так и приобретенных у других банков. Банк выпускает ипотечные сертификаты участия, покрытием которых служат указанные закладные. Права собственности на ипотечное покрытие переходят к держателям сертификатов, значит, из баланса банка исчезают ипотечные кредиты. В то же время, банк становится доверительным управляющим, контролируя поступления от заемщиков и не неся рисков дефолта заемщиков, улучшает свои показатели ликвидности и наращивает объем кредитных операций.

Отметим, что управляющий ипотечным покрытием вправе выдавать ипотечные сертификаты участия только при условии государственной регистрации правил доверительного управления. Юридическое лицо, обладающее лицензией на профессиональную деятельность на рынке ценных бумаг по ведению реестра владельцев именных ценных бумаг, осуществляет ведение реестра владельцев ипотечных сертификатов участия, содержащего информацию о количестве принадлежащих сертификатов конкретному владельцу. Учет, контроль и хранение имущества, составляющего ипотечное покрытие, осуществляется специализированным депозитарием. Вознаграждение управляющей компании, специализированному депозитарию, держателю реестра владельцев ипотечных сертификатов участия не должно превышать 5% суммы исполненных обязательств.

Таким образом, закон обеспечивает надежные принципы функционирования системы ипотечных ценных бумаг, отвечающей современным требованиям. Тем не менее полагаю, что сложность конструкции не позволяет рассчитывать па ускоренное развитие рынка ипотечных сертификатов участия. Вполне вероятно, в ближайшем будущем увеличатся объемы облигаций с ипотечным покрытием на фондовом рынке, эмитентами которых станут коммерческие банки. Однако рост рынка ипотечных облигаций переоценивать не стоит. Дело в том, что крупные банки могут и так привлечь средства за счет эмиссии обычных облигаций, а средним и мелким банкам помимо дополнительных требований к нормативам придется размешать ипотечные облигации с достаточно высоким процентом, что противоречит природе этих бумаг. Скорее всего, наиболее успешно смогут развиваться ипотечные агенты, если их учредителями будут выступать государственные структуры, в частности, Агентство по ипотечному жилищному кредитованию.

Определенного законодательного регулирования требуют вопросы привлечения средств пенсионной системы для ипотечного кредитования. Именно пенсионные фонды обладают «длинными» деньгами, которые можно инвестировать в облигации с ипотечным покрытием. Вероятно, следует установить определенный максимальный показатель инвестирования пенсионных накоплений в ипотечные ценные бумаги, хотя этот вопрос должен устанавливаться законом, регулирующим деятельность пенсионных фондов. Статья 26 Федерального закона от 24 июля 2002 г. № 1 П-ФЗ «Об инвестировании средств для финансирования накопительной части трудовой пенсии в Российской Федерации» устанавливает возможность инвестировать пенсионные накопления в ипотечные ценные бумаги, однако предельный размер инвестиций не установлен. В Агентстве по ипотечному жилищному кредитованию предполагают, что основным инвестором, приобретающим ценные бумаги Агентства, станет Пенсионный фонд Российской Федерации. Ожидаемый высокий рейтинг бумаг Агентства будет, сопоставим с суверенным рейтингом Российской Федерации, что позволит рассчитывать на минимальные процентные ставки.

В недавно принятом Государственной думой Законе «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» также предусматривается возможность размещения временно свободных денежных средств фонда обязательного страхования вкладов в ипотечные и иные бумаги.

Развитие ипотечного кредитования возможно только за счет привлечения средств финансов рынка.

Обобщая вышесказанное, следует заметить, что в деле развития ипотеки в России сохраняются серьезные трудности как общеэкономического характера, так и законодательного характера (неурегулированность отношений собственности залога, отсутствие условий для обращения заклад) на рынке ценных бумаг, несовершенство системы государственных гарантий на рынке ипотечных ценных бумаг) и т. д. Без решительной борьбы с коррупцией, снижения административных барьеров, совершенствования налоговой системы и многого другого говорить о дальнейшем развитии ипотечного кредитования в России, преждевременно.

Во исполнение требований Гражданского кодекса РФ в 1999 г. был принят Федеральный закон РФ от 21 июля 1997 г. «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним». Закон стал нормативным актом, непосредственно связанным с осуществлением кредитования недвижимости. В соответствии с ним:

* вводится единая система регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним;
* государственная регистрация является единственным доказательством осуществления зарегистрированного права;
* государственной регистрации подлежат
* право собственности на недвижимое имущество;
* сделки с недвижимостью
* ограничения прав на недвижимое имущество (арест, ипотека, доверительное управление);
* создается единый банк информации в пределах регистрационного округа;
* государственная регистрация прав носит открытый характер (информация о зарегистрированных правах на объекты недвижимого имущества предоставляется по любому письменному запросу физического или юридического лица;
* государственная регистрация проводится учреждением юстиции по регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним.

Вторым немаловажным законом стал принятый в 1998 году Федеральный закон РФ «Об ипотеке (залоге недвижимости)». Закон значительно расширяет возможность использования ипотеки в качестве средства обеспечения кредита:

* в законе подробно регламентированы обязанности залогодателя по обеспечению сохранности заложенного имущества в течение действия договора ипотеки (его содержанию, ремонту, охране, страхованию, защите притязаний третьих лиц и т.п.)
* в связи с долгосрочностью ипотечного кредитования предусмотрены последствия для различных случаев возможного перехода прав на заложенную недвижимость от залогодателя к другим лицам (его отчуждения, конфискации, реквизиции, перехода в результате реорганизации юридического лица, наследования и др.) и обременения правами третьих лиц;
* изменен порядок реализации заложенного имущества, на которое обращено взыскание кредитором, допускается его продаже не только с публичных торгов, но и аукциона или по конкурсу, А также приобретение самим залогодержателем.

Таким образом, для регулирования отношений по поводу залога недвижимости основным источником права является закон об ипотеке, которым в отношении ипотеки могут быть предусмотрены иные правила, чем в ГК РФ применительно к залогу в целом, имеющие приоритет над общими положениями Гражданского кодекса о залоге.

В конце 2005 года было принято ряд законов многие, из которых еще не вступили в Перечень изменений в федеральных законодательных актах в рамках пакета законов по формированию рынка доступного жилья и некоторых других законодательных актов, относящихся к регулированию деятельности на рынке ипотечного жилищного кредитования (на июнь 2005г.) Закон «Об ипотечных ценных бумагах» [редакция от 14.10.03] Закон «О внесении изменений в ФЗ "Об ипотечных ценных бумагах"» [редакция от 22,12.04]

Закон «О внесении изменений в некоторые законодательные акты РФ в связи с принятием ФЗ "Об ипотечных ценных бумагах"» [редакция от 22.12.04] Закон «Об ипотеке (залоге недвижимости)» [редакция от 24.12.02] Закон «О внесении изменений в ФЗ "Об ипотеке (залоге недвижимости)"» [редакция от 22.12.04] Закон «О кредитных историях» [редакция от 22.12.04]

Закон «О внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона "О кредитных историях"» [редакция от 22.12.04] Закон «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» [редакция от 11.04.02] Закон «О внесении изменений в ФЗ "О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним"» [редакция от 22.12.04] Закон «О внесении изменений в статью 446 Гражданского процессуального кодекса» [редакция от 22.12.04] Закон «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» [редакция от 22.12.04] Закон «Жилищный кодекс Российской Федерации» [редакция от 22.12.04]

## **3.2 Роль Агентства по ипотечному жилищному кредитованию и перспективы его развития**

На сегодняшний день в России развитие ипотечного кредитования происходит по двум направлениям. Первое - централизованное внедрение схем ипотеки государством. Вторым направлением развития ипотечного кредитования является разработка и внедрение разнообразных моделей в регионах РФ.

Формирование государственной программы, которая связана с наличием инициативы на федеральном уровне по созданию агентства по ипотечному жилищному кредитованию и последующему формированию с его помощью эффективного механизма рефинансирования выданных ипотечных кредитов. Таким образом, делается опора не только на первичный рынок ипотечных кредитов и отношения «банк-заемщик», но и на вторичный рынок ипотечных кредитов, в который средства направляются с помощью соответствующих механизмов от долгосрочных инвесторов.

Центральным элементом создаваемой системы ипотечного кредитования призвано стать Агентство по ипотечному жилищному кредитованию.

Впервые концепция деятельности Агентства разрабатывалась по инициативе Министерства финансов РФ и Государственного комитета РФ по строительству и жилищно-коммунальному комплексу в 1995-1996 годах. Работа велась силами объединенной рабочей группы представителей государственных органов и иностранных консультантов. В 1996 году Федеральной целевой программой «Свой дом» были определены основные цели, задачи и функции Агентства. 28-го августа 1996 года Правительство РФ приняло постановление №1010 о создании Агентства по ипотечному жилищному кредитованию.

Агентство было зарегистрировано в качестве открытого акционерного общества в октябре 1997 года. Государством было перечислено 80 млн. деноминированных рублей для формирования уставного капитала, который на 100% принадлежит Правительству РФ. От лица Российской Федерации выступает Мингосимущество России.

Целью Агентства является обеспечение доступности приобретения жилья, а также создание и развитие системы долгосрочного ипотечного жилищного кредитования в России, что достигается за счет решения следующих основных задач:

* пополнять жилой фонд за счет вновь возводимого жилья и приобретения его на вторичном рынке;
* предоставлять участникам программы возможность выбора варианта жилья в соответствии с их приоритетом;

- подготавливать пакеты документов для государственной регистрации прав собственности покупателей на приобретаемую недвижимость.

Из региональных операторов одним из первых начало свою деятельность Северо-Западное отделение Федерального агентства ипотечного жилищного кредитования, которое весной 2002 года приостановило свою деятельность в связи с реорганизацией. В целях оказания содействия становлению и развитию системы ипотечного жилищного кредитования на территории Санкт-Петербурга была создана ОАО «Санкт-Петербургское ипотечное агентство» (СПбИА) на основании Постановления Правительства Санкт-Петербурга № 48 от 02.12.2003г. 100% акций Агентства находятся в государственной собственности субъекта РФ – Санкт-Петербурга.

Правительством города уже проведен ряд мероприятий по развитию долгосрочного жилищного кредитования в Петербурге. В частности, в программе по ипотеке город берет на себя предоставление субсидий тем, кто стоит в городской очереди на улучшение жилищных условий – до 40% стоимости будущей квартиры. Подписано трехстороннее соглашение о сотрудничестве между Правительством Санкт-Петербурга, ОАО «Санкт-Петербургское ипотечное агентство» и коммерческими банками по развитию системы долгосрочного ипотечного кредитования. Это должно сделать реальным для жителей города принятый во всем мире способ улучшения жилищных условий. Соглашение с правительством города подписали представители 24 банков.[[13]](#footnote-13)15

Агентством разработаны и одобрены две основополагающие программы: программа «Рефинансирование кредиторов» и программа «Гарантирование кредитов».

ПРОГРАММА «РЕФИНАНСИРОВАНИЕ КРЕДИТОРОВ»

В основе программы лежит концепция привлечения Агентством досрочных и дешевых кредитных ресурсов на рынок ипотечного кредитования Санкт-Петербурга посредством взаимодействия с Федеральным ОАО «Агентством по ипотечному жилищному кредитованию» в соответствии со стандартами, разработанными АИЖК и одобренными Правительством РФ. Деятельность АИЖК направлена на содействие формированию надежных процедур ипотечного жилищного кредитования путем их унификации и стандартизации для всех участников ипотечного рынка; организацию методической и консультационной помощи региональным ипотечным структурам посредством развития сети региональных операторов во всех регионах России; обеспечение возможности рационального перераспределения привлекаемых инвестиционных ресурсов и становления единого российского рынка ипотек.

В соответствии с данной Программой банк за счет собственных средств выдает ипотечные кредиты, отвечающие следующим требованиям:

1. Обеспечение кредита:

* Кредит предоставляется под залог приобретаемого жилья на вторичном рынке недвижимости;
* Права кредитора по обеспеченному ипотекой обязательству должны быть удовлетворены закладной;
* Дополнительное обеспечение – обязательство страхования жизни (здоровья) заемщика, приобретаемого жилья и права собственности на приобретаемое жилье;
* В случае. Если заемщик состоит в браке, то супруг выступает в качестве созаемщика по кредитному договору.

1. Параметры кредита:

* Срок кредита – 62, 122, 182 или 242 месяца (возможно увеличение сроков до 28 лет);
* Процентная ставка по Кредитному договору – 15% годовых, фиксированная на весь срок кредитования, с возможностью снижения ставки по решению АИЖК;
* Валюта кредита – российские рубли;
* Порядок погашения кредита и уплаты процентов – ежемесячные аннуитетные (равномерные) платежи;
* Досрочное погашение –мораторий 6 месяцев, далее без взимания штрафов, минимальная сумма частичного досрочного погашения – 300000 российских рублей.

1. Размер кредита:

* Не менее 30% и не более 70% от рыночной стоимости приобретаемого жилья;
* Не менее 300 000 рублей;
* Размер кредита зависит от платежеспособности заемщика и рассчитывается в соответствии со стандартами Агентства.

Разработанными стандартами Агентства строго регламентированы с целью стандартизации и унификации требования:

* К анализу платежеспособности заемщика;
* К предмету залога;
* К порядку оформления ипотечной сделки;
* К процедуре выдачи кредита.

Агентство берет на себя обязательство рефинансировать выданный банком ипотечный кредит, соответствующий стандартам Агентства, путем приобретения закладной.

Результатом реализации Программы будет появление на рынке финансовых услуг Санкт-Петербурга конкурентоспособного и доступного для широкого населения кредитного продукта, номинированного в национальной валюте.

Одним из достоинств Программы является то, что в ней может принять участие любой банк, обладающий необходимыми лицензиями и материально-технической базой, независимо от показателей финансовой деятельности, так как выданные ипотечные кредиты выкупаются Агентством в течение календарного месяца, и, соответственно, с точки зрения банковского учета не относятся к долгосрочным кредитам.

ПРОГРАММА «ГАРАНТИРОВАНИЕ КРЕДИТОВ»

В основе программы лежит концепция эффективного перераспределения рисков кредиторов. Предполагается принятие Агентством на себя обязательств по выкупу у банков кредитов, по которым обнаружились признаки неплатежеспособности заемщиков.

В соответствии с данной Программой банк за счет собственных средств выдает ипотечные кредиты, отвечающие следующим требованиям:

1. Обеспечение кредита:

* Кредит предоставляется под залог приобретаемого жилья на вторичном рынке недвижимости;
* Права кредитора по обеспеченному ипотекой обязательству должны быть удостоверены закладной;
* Дополнительное обеспечение – обязательно страхование жизни (здоровья) заемщика, приобретаемого жилья и права собственности на приобретаемое жилье;
* В случае, если заемщик состоит в браке, то супруг выступает в качестве созаемщика по кредитному договору.

1. Параметры кредита:

По данной Программе банк выдает кредиты по собственным параметрам, согласованным с Агентством:

* Срок кредита – по согласованию Агентства и банка;
* Процентная ставка по кредитному договору – по согласованию Агентства и банка;
* Валюта кредита - по согласованию Агентства и банка;
* Порядок погашения кредита и уплаты процентов – ежемесячные аннуитетные (равномерные) платежи;
* Досрочное погашение - по согласованию Агентства и банка.

1. Размер кредита:

* Не менее 30% и не более 80% от рыночной стоимости и приобретаемого жилья;
* Не менее 10 000 долларов США;
* Размер кредита зависит от платежеспособности заемщика и рассчитывается в соответствии со стандартами Агентства.

Разработанными стандартами Агентства строго регламентированы с целью стандартизации и унификации требования:

* К анализу платежеспособности заемщика;
* К предмету залога;
* К порядку оформления ипотечной сделки;
* К процедуре выдачи и обслуживания кредита;
* К процедуре выкупа закладной в случае дефолта.

Агентство берет на себя обязательство гарантировать выкуп выданного банком ипотечного кредита, соответствующего стандартами Агентства, путем приобретения закладной в случае наступления дефолта данной закладной.

Результатом реализации Программы станет увеличение уровня доступности ипотечных кредитов, выдаваемых коммерческими банками в рамках собственных программ для населения Санкт-Петербурга за счет либерализации требований к потенциальным заемщикам. Кроме того. Агентство надеется на снижение банками процентных ставок в результате перераспределения кредитных рисков.

Данная Программа рассчитана на банк, обладающий необходимыми лицензиями, материально-технической базой, а также финансовой возможностью выдавать долгосрочные кредиты за счет собственных средств, так как кредиты остаются на балансе банка и выкупаются Агентством только в случае наступления дефолта закладной.

Банк, работающий на ипотечном рынке, выдает кредит заемщику. Этот долг выкупается у банка специализированным агентством, которое необходимые денежные ресурсы для выкупа привлекает на вторичном ипотечном рынке. Выпуская закладные (ипотечные облигации), которые покупаются различными инвесторами – страховыми компаниями, пенсионными фондами, профучастниками рынка ценных бумаг и т.д., агентство обеспечивает возврат денежных средств в систему ипотеки для дальнейшего финансирования кредитов. Выплаты по выпускаемым облигациям гарантируются Правительством РФ. (рис.3.5)

Правительство

РФ

Гарантии

инвесторы

Инвесторы

Ипотечные ценные бумаги

АИЖК

Продажа кредитов

Продавцы

Продавцы

Заемщики

### Банки -участники

Банки-участники

Кредит Жилье

Рис.3.5 Двухуровневая система кредитования в России

Существует и другой вариант привлечения денежных средств агентством. Под гарантии Правительства РФ возможно привлечение досрочного займа иностранных инвесторов, именно такой способ финансирования применялся в 2001г. в рамках «пилотного» проекта инвестиционного фонда «США-Россия»- TUSRIF – «Дельта-Кредит» в Санкт-Петербурге.

По программе фонда «Дельта-кредит» работают порядка 10 банков. Внедрение системы ипотечного кредитования, безусловно, сопряжено с преодолением ряда существенных трудностей, в числе которых:

* Высокая стоимость заемных средств и, как следствие, невозможность широкого предоставления ипотечных кредитов населению по относительно приемлемым ставкам (хотя бы 15-18% годовых в валюте);
* Несоответствие между необходимой длительностью ипотечных кредитов (5 и более лет) и неготовностью отечественных инвесторов к вложению в «длинные» эмиссионные бумаги;
* Недоверие потенциальных инвесторов к непривычным для большинства из них ипотечным ценным бумагам, в том числе из-за недооценки их реальной надежности;
* Высокая степень инфляционных ожиданий инвесторов и соответственно неготовность к вложениям в рублевые финансовые инструменты;

Сравнительный анализ перечисленных систем позволил сделать вывод о необходимости применения в РФ расширенной открытой модели ипотеки с возможностью альтернативного использования «немецкой» системы стройсбережений. Выбор «американской» модели обусловлен прежде всего возможностью ее быстрой реализации в значительных объемах, тогда как «немецкая» система требует значительного по времени начального периода накоплений средств физических лиц (от 2 до 10 лет).

Ипотечный банк может через агентство недвижимости направлять свободные денежные средства на строительство жилья и на покупку жилья на вторичном рынке. За счет сокращения числа посредников стоимость жилья станет дешевле, что может понизить процент за банковский кредит.

## **3.3 Основные программы ипотечного жилищного кредитования в Санкт-Петербурге**

В настоящее время рынок жилья в Санкт-Петербурге практически сложился. Разработана и успешно функционирует система регистрации прав собственности на все виды объектов недвижимости. Активно развивается инфраструктура рынка, корпоративная деятельность, риэлторских, оценочных, информационных агентств и их профессиональных объединений, их взаимодействие с органами местной власти и управления.

В Петербурге действует три целевых программы ипотечного кредитования рамках Федеральной программы реализуемой под гарантии государства:

1. Целевая программа Санкт-Петербурга «Молодежи доступное жилье»

Создание условий для повышения уровня обеспеченности жильем молодых семей; привлечение в жилищную сферу дополнительных финансовых средств внебюджетных источников; развитие и закрепление положительных демографических тенденций в обществе; укрепление семейных отношений и снижение социальной напряженности в обществе.

2. Целевая программа Санкт-Петербурга «Жилье работникам учреждений системы образования, здравоохранения и социальное обслуживания населения».

Обеспечение по доступной цене жильем работников бюджетной сферы, признанных в установленном порядке нуждающимися в улучшении жилищных условий; формирование и развитие рынка доступного жилья в Санкт-Петербурге; улучшение социальной защищенности работников бюджетной сферы и сохранение квалифицированных кадров; повышение престижа работы в бюджетной сфере; сокращение времени ожидания в очереди на получение социального жилья другими категориями граждан.

3. Целевая программа Санкт-Петербурга «Развитие долгосрочного жилищного кредитования»

Создание условий для формирования и развития системы долгосрочного жилищного кредитования в Санкт-Петербурге, позволяющей получить жителям Санкт-Петербурга, имеющим соответствующие доходы, жилищный кредит на приобретение жилья; повышение уровня доступности получения долгосрочных жилищных кредитов жителями Санкт-Петербурга, состоящими на учете нуждающихся в улучшении жилищных условий

Активные участники программы:

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Банк | Кредит, валюта | Минимальная сумма кредита | Максимальная сумма  кредита | Первоначальный взнос ( в % от стоимости приобретаемого жилья) | Срок кредита | Ставки (%) |
| Банк «Санкт-Петербург» | рубли | Рублевой эквиволент 10000 долларов | решается индивидуально | От 30 | От 62 до 242 месячев | 14 |
| Банк «Российский капитал» | Доллары, рубли | Рублевой эквиволент 10000 долларов; 300000 рублей | До 100000 долларов, решается индивидуально | решается индивидуально | 10 лет-в долларах, до 25 лет-в рублях | 12-15- в долларах  15- в рублях |
| Банк «АК Барс» | рубли | 300000 | 35 % от стоимости жилья | 70 | 12-324 | 14-18 |
| Банк «Александровский» | Доллары, рубли | 80000 долларов; | решается индивидуально | От 85 | 12-180 | 11-15 |
| Банк «Евростарт | Доллары, рубли | 30000 | решается индивидуально | От 10-70 | 12-242 | 12-15 |
| «Балтийский банк» | рубли | 30000 рублей | 16,2 мил. рублей-(только СПб.) | От 10 до 70 | От 3 до 30 лет | От 12 до 16 |

**ОАО Банк «Санкт-Петербург»**

количество заемщиков:

За 2005 год: одобрено 176; выдано 107

За 2006 год: одобрено 157; выдано 59

**Банк «Российский капитал»**

количество заемщиков:

За 2005 год: одобрено 16; выдано 7

За 2006 год: одобрено 119; выдано 41

**Банк «АК Барс»**

количество заемщиков:

За 2005 год: одобрено 19; выдано 17

За 2006 год: одобрено 27; выдано 5

**Банк «Евростарт»**

количество заемщиков:

За 2006 год: одобрено 19; выдано 4

**«Балтийский банк»**

количество заемщиков:

За 2005 год: одобрено 7; выдано 6

За 2006 год: одобрено 10; выдано 5

В Санкт-Петербурге целевая программа «Молодежи доступное жилье» на сегодняшний день не реализована, молодежи предлагается жилье после реконструкции к этому жилью относятся старые постройки бывших заброшенных общежитий. Программа дорабатывается.

## **3.4 Порядок предоставления ипотечного кредита коммерческого банка на примере банка «Санкт-Петербург»**

В зависимости от объекта кредитования, кредитной политики и организационной структуры каждый коммерческий бакан определяет технологию ипотечного кредитования.

ОАО Банк «Санкт-Петербург» - осуществляет ипотечное кредитование физических лиц и юридических лиц на приобретение готового жилья городской программы ипотечного кредитования.

Вы можете стать заемщиком ОАО Банк «Санкт-Петербург», если:

* отвечаете требованиям кредитоспособности, предъявляемым Банком к участникам данной программы;
* Ваш возраст от 18 лет, и к моменту окончания срока кредитования Вам исполнится не более 60 лет;
* Вы располагаете собственными средствами, достаточными для внесения первоначального платежа в размере не менее 30% от цены приобретаемой недвижимости;
* Вы имеете стабильный доход на последнем рабочем месте не менее 6 месяцев.

**Условия кредитования:**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Валюта кредита | Мин. сумма кредита | % ставка годовых | Срок кредита | Сумма кредита | Мин. Первоначальный платеж | Досрочное погашение |
| рубли | Рубли эквивалент  10 000 USD | 14 | Мин. 62 мес.  Мак. 242 мес. | Мин. 30% - мак. 70% от стоимости приобретаемого жилья | 30% | Возможно через 6 мес. |

Выделим семь основных этапов технологии выдачи и погашения ипотечного кредита:

Оформление ипотечной кредитной сделки в банке «Санкт-Петербург» так же проводится в несколько этапов, при этом агент[[14]](#footnote-14)26 в своей повседневной работе осуществляет непосредственный контакт с сотрудниками кредитного отдела банка по вопросам информационного взаимодействия и юридического отдела банка по вопросам разъяснения порядка действия в сложных ситуациях по следующей схеме:

* ***Этап 1. Предварительная квалификация клиентов и оформление заявления на кредит:***

|  |  |
| --- | --- |
| Агент: | Подбор потенциальных Заемщиков;  Прием документов от Заемщика:  Лист предварительной квалификации Заемщика;  Регистрационная форма;  Справка о доходах физического лица. Форма 2-НДФЛ или по утвержденной Агентством форме;  Предварительный расчет результатов квалификации.  Предоставление оригиналов или копий (факсокопии, электронные копии) с последующим предоставлением оригиналов документов в Банк |
| Банк: | Ответ по каналам связи, установленным договором о сотрудничестве, о результатах предварительной квалификации не позднее рабочего дня, следующего за днем подачи документов. |

По существу этап, на котором банк разъясняет заемщику условия выдачи ипотечного кредита и предлагает заполнить ему заявление, которое по существу можно рассматривать как анкету, содержащую сведения, представляющие интерес для банка с точки зрения минимизации рисков, связанных с кредитованием. Уже на первом этапе процесса кредитования важно, по возможности, более полно оценить риски. Если в ходе собеседования кредитный работник не получит удовлетворительные ответы на ключевые вопросы, связанные с выдачей кредита, то просьба о его выдаче отклоняется, при этом необходимо аргументировано объяснить причины, по которым кредит не может быть предоставлен. Если же кредитный работник принял положительное решение, он информирует возможного заемщика о том, какие документы и сведения необходимы банку для дальнейшего рассмотрения кредитной заявки

* ***Этап 2. Сбор и перепроверка информации о заемщике и предмете ипотеки*:**

|  |  |
| --- | --- |
| Агент: | Прием документов от Заемщика:  Декларация Заемщика;  Запрос по месту работы;  Заявление-анкета страхования ипотечной сделки;  Документы по перечню;.  Прием от Заемщика документов по приобретаемому жилому помещению (при наличии на данном этапе):  заверенные нотариально письменные обязательства родственников;  заверенные нотариально письменные согласия родственников на ипотеку;  разрешения органов опеки и попечительства на ипотеку приобретаемого жилого помещения (при необходимости);  заключения по оценке жилого помещения аккредитованным по программе ОАО «АИЖК» независимым оценщиком;  Подготовка запроса в Банк на согласование кандидатуры Заемщика.  Предоставление вышеперечисленных оригиналов документов в банк |
| Банк: | Запрос[[15]](#footnote-15)27 по месту работы.  Запрос[[16]](#footnote-16)28 на предварительное согласование в Страховую компанию. |

Этот этап заключается в том, чтобы оценить потенциальную возможность заемщика ввергнуть кредит и оценить степень его обеспечения. На этом этапе участвуют специалисты банка или фирмы по оценке залога, юридическая служба и служба безопасности банка. Если в качестве залога предлагается существующая квартира заемщика, то изучаются: состав помещений, планировка, общая и жилая площадь; продолжительность эксплуатации; состояние конструкций, стен, полов и потолков; состояние инженерный коммуникаций – отопление, водоснабжение, электроснабжение, канализация и др.; необходимость ремонта или модернизации в настоящий момент либо в будущем. В результате изучения этих факторов определяется стоимость предполагаемого залога. В качестве залога могут быть предложены и другие виды недвижимости, например земельный участок или летний дом, а также движимое имущество, например автомашина, ювелирные изделия или коллекций произведений искусства. Специалисты оценивают каждый предмет. Если в качестве залога предлагается строящаяся квартира, то изучается проектно-сметная документация, сроки строительства, репутация фирмы – застройщика и подрядной организации. Следует отметить, что в настоящее время в России получил развитие ипотечный жилищный кредит, когда денежные средства предоставляются на покупку квартиры, под залог имеющегося жилья.

Результаты анализа используются для того, чтобы определить в дальнейшем сумму ссуды, возможный первоначальный взнос собственных средств и предварительные сроки погашения кредита. В этих целях рассматриваются следующие доходы: заработная плата, премии, доход в форме комиссионного вознаграждения, доход в идее дивидендов и процентов, пенсионные выплаты, доход в идее арендной платы и др., а также финансовые обязательства: оплата жилья, коммунальные платежи, налоги, страховые выплаты, ранее принятые долговые обязательства, медицинское страхование и др.

Результаты андеррайтинга оформляются в виде справки или заключения и передаются на рассмотрение кредитного комитета.

* ***Этап 3. Принятие решения кредитным комететом о предоставлении кредита:***

|  |  |
| --- | --- |
| Банк: | Отчет об андеррайтинге (банк готовит не позднее третьего рабочего дня, следующего за днем подачи последнего документа или поступления ответов на запросы)  Кредитный комитет (проводится по средам; рассматриваются заявки, по которым был составлен отчет не позднее понедельника)  Доведение решения кредитного комитета до Агента (не позднее рабочего дня, следующего за днем заседания кредитного комитета)  В настоящее время в банка «Санкт-Петербург» существуют следующие условия по выдаче кредитов: |

***Требования по страхованию:***

* страхование приобретаемой (для вторичного рынка) квартиры от рисков повреждения;
* страхование жизни и временной потери трудоспособности заемщика;
* страхование утраты права собственности на квартиру.

Общая стоимость всех трех видов страхования составляет 1% от стоимости квартиры.

***Преимущества****:*

* Возможность покупки квартиры при более низком доходе, чем тот, который необходим для обычных ипотечных программ.
* Размер ежемесячных выплат значительно меньше, чем предлагают базовые ипотечные кредиты.
* Возможность купить большую по метражу квартиру.
* Возможность рефинансирования кредита через 7 лет.
* Возможность досрочного погашения кредита через 6 мес. кредитования.
* Первоначальный взнос составляет от 20% стоимости квартиры, в зависимости от суммы кредита, если кредит берется под покупку жилья на вторичном рынке. В случае если покупка осуществляется на первичном рынке, размер кредита не может составлять более 75% стоимости квартиры, под залог которой берется кредит, первоначальный взнос в этом случае - 10%.

***Требования по страхованию:***

* страхование приобретаемой (для вторичного рынка) или имеющейся (для первичного рынка) квартиры от рисков повреждения;
* страхование жизни и постоянной потери трудоспособности заемщика;
* страхование утраты права собственности на квартиру.

Общая стоимость всех трех видов страхования составляет 0.8%— 1% от суммы кредита.

Если наступает страховой случай, страховая компания полностью погашает кредит банку.

***Преимущества****:*

* Равные ежемесячные платежи в течение всего срока кредитования.
* Возможность долгосрочного планирования Вашего бюджета на несколько лет.
* Возможность приобрести квартиру более высокого качества за счет максимальной суммы кредита.
* Возможность сдавать приобретаемое жилье в аренду, покрывая тем самым расходы на ежемесячные выплаты.
* Возможность досрочного погашения кредита через 6 мес. пользования ипотекой.[[17]](#footnote-17)29

В целях проведения данных программ кредитования банка «Санкт-Петербург» заключаются договора с риэлтерскими конторами о взаимном сотрудничестве по оказанию друг другу информационных, консультационных и иных видов услуг в сфере развития ипотечного жилищного кредитования. В соответствии с такими договорами риэлтер в ходе осуществления деятельности по работе с гражданами, обратившимися к нему за содействием в поиске жилых помещений, для приобретения в собственность, оказывает банку информационные и иные виды содействия в их деятельности по предоставлению ипотечных жилищных кредитов[[18]](#footnote-18)30.

Банк в свою очередь оказывает консультационную и информационную поддержку риэлтеру, направленную на надлежащее применение сторонами в ходе их совместной деятельности требований агентства и исполнение сторонами условий настоящего соглашения.

* ***Этап 4. Подбор жилого помещения.*** (Проводится для заемщиков, не определившихся с приобретаемым жилым помещением на этапе 2.)

|  |  |
| --- | --- |
| Агент: | Внесение информации по приобретаемому жилью в Декларацию заемщика;  Прием от Заемщика:  заявления-анкеты страхования ипотечной сделки в части страхования предмета ипотеки;  заверенных нотариально письменных обязательств родственников;  заверенных нотариально письменных согласий родственников на ипотеку;  документов по приобретаемому жилью по перечню;  разрешения органов опеки и попечительства на ипотеку приобретаемого жилого помещения (при необходимости);  заключения по оценке жилого помещения аккредитованным по программе ОАО «АИЖК» независимым оценщиком;  Предоставление оригиналов документов в банк |
| Банк: | Запрос на согласование со Страховой компанией  Анализ документов, дооформление отчета об андеррайтинге (не позднее третьего рабочего дня следующего за днем предоставления документов в банк)  Кредитный комитет (по средам, окончательное решение по выдаче кредита)  Доведение решения кредитного комитета до Агента (не позднее рабочего дня следующего за днем заседания кредитного комитета) |

* ***Этап 5. Подготовка договоров по ипотечной сделке:*** Данный этап проводится в течение двух рабочих дней с момента принятия окончательного решения о предоставлении кредита.

|  |  |
| --- | --- |
| Агент | Договор купли-продажи (по согласованной с банком форме) |
| Банк | Кредитный договор;  Договор поручительства (при необходимости) ;  Закладная;  Договор банковского счета;  Договор аренды индивидуального банковского сейфа (при оплате наличными продавцу - физическому лицу) ;  Договоры страхования (Полисы). |

* ***Этап 6. Совершение ипотечной сделки.*** Согласование сторонами сроков проведения сделки

|  |  |
| --- | --- |
| Банк | Подписание договоров в банке  Открытие счетов  Подача распоряжения на расходование кредитных средств  Совершение валютообменной операции по курсу банка (при необходимости)  Закладка средств в индивидуальный банковский сейф (при оплате договора купли-продажи наличными продавцу - физическому лицу) |
| Агент и Банк | Подписание и нотариальное удостоверение договора купли-продажи квартиры  Регистрация договора купли-продажи и обременения  Необходимые действия по регистрации Закладной |

* ***Этап 7. Сопровождение кредита и контроль за исполнением кредитного договора.***

Этап включает в себя:

* + выдачу кредита в порядке, предусмотренном в кредитном договоре.
  + контроль за целевым использованием кредита в период строительства или реконструкции объектов кредитования;
  + наблюдение за сохранностью и состоянием залога, принятого в обеспечение кредита;
  + контроль за регулярными, в соответствии с ранее согласованными при заключении договора, сроками возврата кредита и начисленных процентов.

При нарушении сроков погашения кредита и уплаты процентов банки в отдельных случаях предоставляют отсрочки для выполнения заемщиком своих обязательств с начислением за период пользования отсроченной ссуды более высокого процента. При нарушении повторных сроков погашения кредита ссуда перечисляется на счет просроченных ссуд, и начинаются операции по реализации залога.

### **3.4.1 Сравнительный анализ программ ипотечного жилищного кредитования в ОАО «Банк «Санкт-Петербург»»**

В предыдущих параграфах были рассмотрены программы ипотечного кредитования реализуемых на Федеральном и Республиканском уровне источником финансирования Федеральной программы являются бюджетные средства. В Российской Федерации существует ряд коммерческих банков, которые реализуют свои собственные программы ипотечного кредитования с каждым годом таких банков становиться все больше и больше они предлагают разнообразные ипотечные продукты условия, которых становиться все больше доступно для населения. Рассмотрим организации ипотечного кредитования на примере банка «Санкт-Петербург».

* **Программа «Молодежи доступное жилье»**

Принять участие в программе могут молодые петербуржцы в возрасте от 18 до 30 лет (одинокие молодые граждане до 30 лет; молодые семьи, в которых оба супруга не достигли 30-летнего возраста; неполные семьи с детьми, в которых отец или мать не достигли 30-летнего возраста), постоянно проживающие в Санкт-Петербурге, состоящие на учете нуждающихся в улучшении жилищных условий и имеющие финансовую возможность:

• единовременной оплаты до начала строительства не менее 30 % стоимости приобретаемой квартиры;

• осуществления равномерных ежемесячных платежей по погашению остатка ее стоимости в течение 5 лет.

Предусмотренная Программой рассрочка оплаты полной стоимости приобретаемого гражданами жилья предоставляется на беспроцентной основе.

Непосредственную реализацию Программы осуществляет специально созданное для этих целей Администрацией СПб некоммерческое партнерство

«Центр по строительству жилья для молодежи».

|  |  |
| --- | --- |
| Срок кредита | 5 лет |
| Сумма в % от стоимости жилья | 30 |
| Возраст заемщика | до 30 лет |
| Вид жилья | Вторичный ; востанновленый |

* Программа «Жилье работникам учреждений системы образования, здравоохранения и социальное обслуживания населения».

Программа ориентирована на приобретение жилья в рассрочку на доступных для работников бюджетной сферы условиях его оплаты.

Участниками Программы могут быть семьи, в которых хотя бы один из супругов признан нуждающимся в улучшении жилищных условий и является работником бюджетной сферы не менее пяти лет.

Право на получение государственного содействия в рамках Программы семья может использовать только один раз: члены семьи участника Программы подлежат снятию с учета нуждающихся в улучшении жилищных условий после вселения в новое жилье.

Государственное содействие в рамках Программы заключается в предоставлении участникам Программы:

• возможности приобретения жилья в рамках Программы по себестоимости;

• субсидии па компенсацию части первоначального взноса в размере до 10% от стоимости жилья в зависимости от стажа работы в бюджетной сфере;

• рассрочки оплаты остатка стоимости жилья на срок до 10 лет;

• отсрочки единовременной оплаты 20% от стоимости жилья на последний год рассрочки оплаты за жилье;

• субсидии в последний год рассрочки на компенсацию остатка стоимости жилья в размере 20% от его стоимости.

|  |  |
| --- | --- |
| Срок кредита | 5 лет (рассрочка оплаты 10 лет) |
| Размер субсидии в % от стоимости жилья (приложение 4) | 10% от стоимости жилья |
| Возраст заемщика | от 18 лет до не более 60 |
| Вид жилья | Вторичный ; |

**Программа «Долгосрочное жилищное кредитования»**

Петербуржцы, изъявившие желание получить субсидии в рамках Программы, должны обращаться в отделы учета и распределения жилой площади администраций районов СПб. Право на получение субсидии имеют граждане, состоящие на учете нуждающихся в улучшении жилищных условий и прошедшие отбор на получение ипотечного кредита в банке.

|  |  |
| --- | --- |
| Срок кредита | 5 лет |
| Размер субсидии в % от стоимости жилья (приложение 4) | не больше 35% от стоимости жилья |
| Возраст заемщика | от 18 лет не более 60 |
| Вид жилья | Вторичный |

Анализ программ.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| программы  условия | Молодежи доступное жилье | Жилье работником образования, здравоохранения и соц. обслуживания населения | Долгосрочное жилищное кредитования |
| Возраст | 18-30 | 18-60 | 18-60 |
| Срок кредита | 5 | 5-10 | 5-20 |
| проценты по кредиту | беспроцентный | беспроцентный | беспроцентный |
| Сумма в % от стоимости жилья | 30 | 10 | 35 |
| Ежемесячный платеж (стоимость жилья 15000000 руб.) | 17500 руб.  (5 лет) | 11250 руб. (10лет) | 4062 руб.  (20 лет) |
| рынок жилья | восстановленный  вторичный | вторичный | вторичный |

Из предоставленных программ самая нереальная «Молодая семья» т.к. молодая семья из 2 3 человек в возрасте от 18-30 лет с ежемесячной выплатой 18000 рублей в месяц и 14 % выплатить нереально.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Проанализировав становление и развитие ипотечных отношений в России, можно сделать следующие выводы. В крупных российских городах, регионах и отдельных коммерческих банках начали разрабатываться и реализовываться различные жилищные программы, опирающиеся на действующую правовую базу в области ипотеки. Однако опыт реализации этих программ показывает, что рынок ипотечных кредитов развивается медленно. Несмотря на позитивные сдвиги долгосрочное ипотечное кредитование все еще не стало стабильным самостоятельным бизнесом для российских коммерческих банков в следствии таких причин, как :

* отсутствие долгосрочных, достаточно дешевых источников кредитных ресурсов, которые обеспечивали бы возможность выдавать непрерывно ипотечные кредиты населению в необходимых масштабах;
* нерешенность ряда правовых вопросов, связанных не только с введением нового федерального закона «Об ипотечных эмиссионных ценных бумагах». При чем мировой опыт показывает, что решение проблемы создания надежной и ресурсной базы в российских условиях может быть решено путем доработки как самого закона «Об ипотечных эмиссионных ценных бумагах», так и предусмотренных в нем возможностей оформления закладной при ипотеке в силу закона;
* высокие кредитные и процентные риски;
* отсутствие долгосрочных и относительно дешевых ресурсов;
* недостаточно высокий уровень доходов и отсутствие достаточных накоплений населения;
* экономическая нестабильность предприятий-работодателей;
* неразвитость инфраструктуры ипотечного рынка, позволяющей повысить надежность системы долгосрочного жилищного кредитования и создать предпосылки для привлечения инвестиций в эту сферу;
* отсутствие скоординированной целенаправленной и системной работы на всех уровнях и этапах одновременно, что могло бы быть устранено если бы, например, Агентство по ипотечному жилищному кредитованию взяло на себя функцию координатора, то есть занималось не только рефинансированием, но и другими проблемами, связанными с информационным обеспечением всей деятельности, связанными с подготовкой кадров и так далее, либо же этим занимался какой-то федеральный центр.

Если бы в ближайшее время удалось бы принять и внедрить в практику вот два обозначенных способа появления долгосрочных ресурсов, то это, естественно, дало бы возможность создать вторичный рынок ипотечных кредитов, на котором бы инвесторы могли вкладывать свои средства длинные и дешевые и, таким образом, можно было бы организовать замкнутую систему выдачи ипотечных кредитов и продажу их инвесторам с целью пополнения кредитной и ресурсной базы банков, выдающих эти ипотечные кредиты. Банки очень приветствуют и ждут появления закона о внешних эмиссионных ценных бумагах, поскольку это, наверное, будет сейчас прорывной так момент, связывающий рынок недвижимости с фондовым рынком.

Все эти задачи, безусловно, должны быть разрешены в ближайшее время. Прежде всего, должна быть разработана федеральная программа развития ипотечного кредитования в России. Необходимо завершить создание целостной законодательной базы, связанной со сделками в жилищной сфере, и соответственно обеспечить реализацию принятых законов на территории всех субъектов Российской Федерации.

Таким образом, для развития ипотечного кредитования в России должна быть создана соответствующая инфраструктура с необходимым правовым обеспечением, так как это позволит сделать значительный шаг вперед в решении жилищной проблемы. Создание и развитие ипотечного кредитования поможет не только улучшить жилищные условия граждан, но и будет способствовать созданию устойчивой банковской системы.

**СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Гражданский кодекс РФ;
2. Федеральный закон « Об ипотеке (залоге недвижимости)» от 16.07.98

№ 102- ФЗ;

1. Федеральный закон РФ «Об ипотечных ценных бумагах» от 11.11.03

152-ФЗ;

1. Закон РФ «О залоге» от 25.05.92 № 2872-1 с изменениями и дополнениями;
2. Постановление Правительства РФ от 11.01.2003 № 28 «О мерах по развитию системы ипотечного жилищного кредитования в РФ» с изменениями и дополнениями;
3. Балабанов И.Т. Экономика недвижимости. - СПб.: Питер, 2000;
4. Головин Ю.В. Банки и банковские услуги в России. – М.: Финансы и статистика, 1999;

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

1. Иванов В.В. Ипотечное кредитование. – М.: Информ. - внедр. Центр «Маркетинг», 2001;
2. Мигулин П.П.Русский государственный кредит 1889;
3. Проскурякова Н.Л. Земельные банки Российской империи;
4. Ужегов А.Н. Квартира в кредит: ипотечная сделка.- СПб.: Питер, 2001;
5. Методические рекомендации по организации и порядку осуществления программ ипотечного жилищного кредитования/ Под ред. Н.Б. Косаревой. – М.: «Институт экономики города», 2002;

Астапов К.Л. Ипотечное кредитование в России и за рубежом (законодательство и практика)// Деньги и кредит .- 2004г.- № 4;

Гаринова З.Л. Развитие институтов регулирования на рынке жилищного кредитования //;

Деньги и кредит.-2004.-№ 6;

Казаков А. Проблемы развития системы ипотечного кредитования на современном этапе.- 2004г. № 10;

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

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

Матюхин Г.П. Тернистый путь ипотечного кредитования// Банковское дело.-2004г.- № 3;

Минц В. Готов ли рынок? Перспективы развития ипотечных ценных бумаг для жилищного финансирования.//Рынок ценных бумаг.-2002г. №4(211). - с.21-23;

Миронов М. Ценные бумаги на рынке недвижимости: то густо ,то пусто //Рынок ценных бумаг.-2002-№ 15(222).-с.20;

Муслимова Э.Е.Ипотечное кредитование – перспективное направление банковского обслуживания населения//Банковские услуги.-2004г.-№ 6;

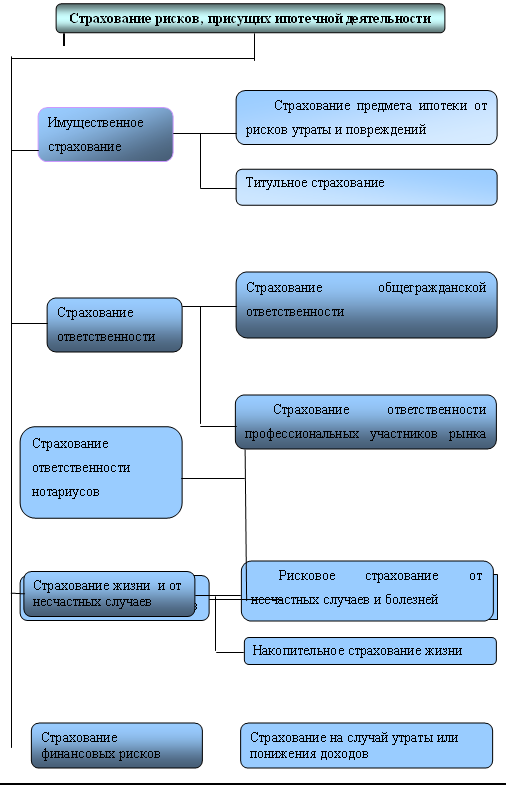
Петрова В.Ипотека на подпорках//Банковское обозрение.-2004г.-№ 6;

1. Рубченко М. Наша задача – создать ликвидный рынок ипотечных бумаг.//Эксперт. - 2002 г. -№ 37;
2. Урчукова Ж.М. Особенности организации ипотечного кредитования в современных условиях//Финансист. -2002. -№1;
3. Цылина Г.А., Ипотечное кредитование и риски //Жилищное строительство. - 2001 г. - № 5;
4. Щеглов О. Жидье – народу, гарантии – банкирам!// Национальный банковский журнал.-2004- № 1;
5. http://www.akm.ru/rus/temp/ipoteka.htm;
6. http://www.foreman.ru/realty/service/mortgage\_dk.shtml;
7. http://www.foreman.ru/realty/service/mortgage\_sbr.shtml;

## **ПРИЛОЖЕНИЯ**

**Приложение 1**

**Виды страхования, включаемые в ипотечный договор либо являющиеся обязательными для участников ипотечных программ**



**Приложение 2**

Схема ипотечного кредитования с участием страховой компании в качестве кредитора.

Риэлтор/застройщик

5

1

Агентство по ипотечному жилищному кредитованию

Страхователь

Страховая

компания

2

3

4

6

7

Рынок

ценных бумаг

8, 9

1. заключение договора о долевом финансировании строящегося объекта недвижимости,
2. заключение договора долгосрочного страхования жизни,
3. заключение договора займа и ипотеки,
4. заключение сопутствующих договоров страхования (предмет ипотеки, ответственность заемщика и т.д.),
5. заключение договора купли-продажи недвижимости,
6. рефинансирование ипотечного кредита,
7. размещение ипотечных облигаций на рынке ценных бумаг,
8. размещение части страховых резервов и свободных средств в ипотечные облигации,
9. получение стабильного дохода.

**Приложение 3**

**Целевая программа Санкт-Петербурга «Молодежи доступное жилье»**

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование программы | подпрограмма "Обеспечение жильем молодых семей", входящая в состав федеральной целевой программы "Жилище" на 2002 – 2012 г. |
| Основание для разработки | Постановление Правительства Российской Федерации от 17 сентября 2001 г. N 675 "О федеральной целевой программе "Жилище" на 2002 - 2012 годы" |
| Цель программы | создание системы государственной поддержки молодых семей в решении жилищной проблемы для улучшения демографической ситуации в России |
| Основные задачи | разработка и внедрение в практику субъектов Российской Федерации правовых, финансовых и организационных механизмов оказания государственной поддержки молодым  семьям, нуждающимся в улучшении жилищных условий;  содействие инициативам молодежных организаций, направленным на улучшение жилищных и социально-бытовых условий молодых семей; привлечение финансовых и инвестиционных ресурсов для обеспечения молодых семей благоустроенным жильем; оказание за счет средств федерального бюджета поддержки регионам, привлекающим для решения этой проблемы финансовые  ресурсы на региональном и местном уровне путем консолидации бюджетных и внебюджетных источников финансирования |
| Государственный заказчик | Министерство образования Российской Федерации |
| Срок реализации | 2003 - 2012 годы:  1-й этап - 2003 - 2004 годы;2-й этап - 2005 - 2012 годы |
| Ожидаемые конечные результаты | создание условий для повышения уровня обеспеченности жильем молодых семей; привлечение в жилищную сферу  дополнительных финансовых средств внебюджетных источников; развитие и закрепление положительных  демографических тенденций в обществе; укрепление семейных отношений и снижение социальной напряженности в обществе |
| Объемы и источники финансирования | общий объем финансирования подпрограммы составляет 173382,9 млн. рублей, в том числе: средства федерального бюджета – 536 млн. рублей; средства бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов - 68817,2 млн. рублей; внебюджетные средства - 104029,7 млн. рублей  (из них личные средства граждан -  43345,7 млн. рублей) |
| Система организации контроля за реализацией программы | С государственный заказчик осуществляет общее руководство и контроль за реализацией подпрограммы. Органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации, участвующие в реализации подпрограммы, представляют ежеквартально государственному заказчику  сведения о ходе ее реализации. Государственный заказчик обобщает эти сведения и представляет ежеквартально отчеты государственному заказчику - координатору федеральной целевой программы "Жилище" на 2002 - 2012 годы, а также ежегодно информирует Правительство Российской Федерации с внесением предложений по совершенствованию реализации подпрограммы |
| Общий объем финансирования программы за счет участников Программы | 2003г. -32385,200 тыс. руб.  2004 г.-400000,000 тыс. руб.  2005 г.-400000,000 тыс. руб.  2006 г.-100000,000 тыс. руб.  2007 г.- 204000,000 тыс. руб.  2008 г.-228000,000 тыс. руб. |

Целевая программа Санкт-Петербурга «Жилье работникам учреждений системы образования, здравоохранения и социальное обслуживания населения».

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование программы | целевая программа Санкт-Петербурга «Жилье» работникам учреждений системы образования, здравоохранения и социального обслуживания населения |
| Основание для разработки | ежегодное послание Губернатора Санкт-Петербурга Законодательному Собранию Санкт-Петербурга в 2005 году |
| Основные цели и задачи | обеспечение по доступной цене жильем работников бюджетной сферы, признанных в установленном порядке нуждающимися в улучшении жилищных условий; формирование и развитие рынка доступного  жилья в Санкт-Петербурге; улучшение социальной защищенности работников бюджетной сферы и сохранение квалифицированных кадров; повышение престижа работы в бюджетной сфере;  сокращение времени ожидания в очереди на получение социального жилья другими категориями граждан |
| Государственный заказчик | Жилищный комитет |
| Основной разработчик | Жилищный комитет |
| Срок реализации | Программы 2006-2025 годы |
| Ожидаемые конечные результаты | количественный результат реализации Программы заключается в улучшении жилищных условий порядка 7 тыс. семей работников бюджетной сферы, признанных в установленном порядке нуждающимися в улучшении жилищных условий, что составляет примерно 27 тыс. жителей Санкт-Петербурга. К качественным результатам Программы относятся:  создание финансово-правового механизма по строительству, реконструкции или приобретению жилья с использованием средств бюджета Санкт-Петербурга; закрепление в учреждениях бюджетной сферы квалифицированных кадров; обеспечение притока молодых специалистов в учреждения бюджетной сферы |
| Объемы и источники финансирования | финансирование Программы осуществляется за счет средств бюджета Санкт-Петербурга и средств участников Программы. Общий объем финансирования Программы за счет средств бюджета Санкт-Петербурга в форме субвенций, предоставляемых оператору Программы - юридическому лицу в форме некоммерческого партнерства, одним из участников (учредителей) которого является Санкт-Петербург (далее - Партнерство), составляет 8,577 млрд руб., в том числе по годам:  2006 год - 338 млн руб.;  2007 год - 404 млн руб.;  2008 год - 482 млн руб.;  2009 год - 576 млн руб.;  2010 год - 689 млн руб.;  2011 год - 823 млн руб.;  2012 год - 985 млн руб.;  2013 год - 1179 млн руб.;  2014 год - 1411 млн руб.;  2015 год - 1690 млн руб.  Общий объем финансирования Программы за счет средств бюджета Санкт-Петербурга в форме субсидий, предоставляемых участникам Программы на компенсацию части первоначального взноса, составляет 1,159 млрд руб., в том числе по годам:  2006 год - 36 млн руб.;  2007 год - 46 млн руб.;  2008 год - 58 млн руб.;  2009 год - 72 млн руб.;  2010 год - 89 млн руб.;  2011 год - 110 млн руб.;  2012 год - 135 млн руб.;  2013 год - 165 млн руб.;  2014 год - 202 млн руб.;  2015 год - 246 млн руб.  Общий объем финансирования Программы за счет средств бюджета Санкт-Петербурга в форме субсидий, предоставляемых участникам Программы на погашение части стоимости жилья в последний год рассрочки, составляет 3,091 млрд руб.,  в том числе по годам:  2016 год - 97 млн руб.;  2017 год - 122 млн руб.;  2018 год - 154 млн руб.;  2019 год - 191 млн руб.;  2020 год - 237 млн руб.;  2021 год - 293 млн руб.;  2022 год - 360 млн руб.;  2023 год - 441 млн руб.;  2024 год - 539 млн руб.;  2025 год - 657 млн руб.  Общий объем финансирования Программы за счет средств бюджета Санкт-Петербурга составляет 12,827 млрд руб.  Объем финансирования Программы за счет средств участников Программы составляет 11,201 млрд руб., в том числе по годам:  2006 год - 109 млн руб.;  2007 год - 162 млн руб.;  2008 год - 228 млн руб.;  2009 год - 309 млн руб.;  2010 год - 408 млн руб.;  2011 год - 530 млн руб.;  2012 год - 678 млн руб.;  2013 год - 859 млн руб.;  2014 год - 1080 млн руб.;  2015 год - 1347 млн руб.;  2016 год - 772 млн руб.;  2017 год - 748 млн руб.;  2018 год - 718 млн руб.;  2019 год - 679 млн руб.;  2020 год - 631 млн руб.;  2021 год - 572 млн руб.;  2022 год - 499 млн руб.;  2023 год - 409 млн руб.;  2024 год - 299 млн руб.;  2025 год - 164 млн руб. |

Целевая программа Санкт-Петербурга «Развитие долгосрочного жилищного кредитования»

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование программы | целевая программа Санкт-Петербурга "Развитие долгосрочного жилищного кредитования в Санкт-Петербурге" на 2002-2012 годы. |
| Основания для разработки программы | Гражданский кодекс Российской Федерации; Гражданский процессуальный кодекс РСФСР; Жилищный кодекс РСФСР; Бюджетный кодекс Российской Федерации; Федеральный закон "Об ипотеке (залоге недвижимости)"; Закон Российской Федерации "Об основах федеральной жилищной политики"; Федеральный закон "О государственной  регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним"; постановление Правительства Российской  Федерации от 3 августа 1996 года N 937 "О предоставлении гражданам Российской Федерации, нуждающимся в улучшении жилищных условий, безвозмездной субсидии на строительство или приобретение жилья"; Указ Президента Российской Федерации от 10 июня 1994 года N 1180 "О жилищных кредитах"; Указ Президента Российской Федерации от 24 декабря 1993 года N 2281 "О разработке и внедрении внебюджетных форм инвестирования жилищной сферы"; постановление Правительства Российской Федерации от 26 августа 1996 года N 1010 "Об Агентстве по ипотечному жилищному кредитованию"; постановление Правительства Российской Федерации от 27 июня 1996 года N 753 "О федеральной целевой программе "Свой дом"; Закон Санкт-Петербурга от 13 января 1999 года N 7-2 "О развитии ипотечного жилищного кредитования в Санкт-Петербурге"; приказ губернатора Санкт-Петербурга от 24 августа 1998 года N 63-п "О деятельности органов Администрации Санкт-Петербурга по предоставлению гражданам, проживающим в Санкт-Петербурге и нуждающимся в улучшении жилищных условий, безвозмездных субсидий на строительство или приобретение жилья"; постановление Правительства Санкт-Петербурга от 29 марта 1999 года N 13 "О развитии долгосрочного жилищного кредитования в Санкт-Петербурге". |
| Государственный заказчик Программы | Комитет по жилищной политике. |
| Основные разработки программы | Комитет по жилищной политике. Комитет по строительству |
| Основные цели программы | создание условий для формирования и развития системы долгосрочного жилищного кредитования в Санкт-Петербурге, позволяющей получить жителям Санкт-Петербурга, имеющим соответствующие  доходы, жилищный кредит на приобретение жилья; повышение уровня доступности получения долгосрочных жилищных кредитов жителями Санкт-Петербурга, состоящими на учете нуждающихся в улучшении жилищных условий |
| Сроки реализации | 2002-2012 годы |
| Основные мероприятия программы | разработка нормативной и правовой базы для развития системы жилищного, в том числе ипотечного, кредитования в Санкт-Петербурге; формирование источников ресурсного обеспечения Программы;  реализация комплекса мер, направленных на развитие системы долгосрочного жилищного кредитования в Санкт-Петербурге; создание механизма целевой финансовой поддержки и повышение уровня доступности ипотечных кредитов для граждан, состоящих на учете нуждающихся в улучшении жилищных условий, в том числе работников учреждений и организаций бюджетной сферы, с использованием системы долгосрочного жилищного кредитования в Санкт-Петербурге при приобретении жилья. |
| Исполнители основных мероприятий по реализации программы | Комитет по жилищной политике; Комитет по строительству; Комитет финансов; Комитет экономического развития, промышленной политики и торговли. |
| Объемы и источники финансирования программы | финансирование мероприятий Программы осуществляется за счет средств бюджета Санкт-Петербурга.  Общий объем финансирования за счет средств бюджета Санкт-Петербурга, предоставляемых при получении ипотечного кредита на субсидирование первого взноса и (или) процентной ставки для оплаты приобретаемой квартиры, к 2012 году составит  1670 млн руб., в том числе:2004 год - 80 млн руб.;  2005 год - 130 млн руб.;  2006 год - 200 млн руб.;  2007 год - 200 млн руб.;  2008 год - 200 млн руб.;  2009 год - 200 млн руб.;  2010 год - 220 млн руб.;  2011 год - 220 млн руб.;  2012 год - 220 млн руб.  Общий объем средств, выделяемых из бюджета Санкт-Петербурга в целях развития системы ипотечного жилищного кредитования в Санкт-Петербурге в форме бюджетных инвестиций в уставный капитал вновь создаваемого юридического лица с участием Санкт-Петербурга (далее - ипотечное агентство), на период реализации Программы  составляет 570 млн руб., в том числе:  2004 год - 50 млн руб.;  2005 год - 30 млн руб.;  2006 год - 40 млн руб.;  2007 год - 50 млн руб.;  2008 год - 60 млн руб.;  2009 год - 70 млн руб.;  2010 год - 80 млн руб.;  2011 год - 90 млн руб.;  2012 год - 100 млн руб.  Общий объем средств, выделяемых из бюджета Санкт-Петербурга на информационное обеспечение Программы, составляет 1 млн рублей, в том числе:  2003 год - 100 тыс. руб.;  2004 год - 100 тыс. руб.;  2005 год - 100 тыс. руб.;  2006 год - 100 тыс. руб.;  2007 год - 100 тыс. руб.;  2008 год - 100 тыс. руб.;  2009 год - 100 тыс. руб.;  2010 год - 100 тыс. руб.;  2011 год - 100 тыс. руб.;  2012 год - 100 тыс. руб. |
| Ожидаемый конечный результат | улучшение жилищных условий более 18 тысяч семей за счет внедрения таких форм жилищного кредитования в Санкт-Петербурге, как долевое участие в строительстве жилья с применением ипотечного кредитования, наем жилья с правом выкупа, прямое  ипотечное кредитование; формирование системы ипотечного жилищного кредитования в Санкт-Петербурге, предусматривающей стандарты и порядок выдачи кредитов, приобретение у кредитных и иных организаций требований по кредитам (займам), обеспеченным ипотекой, и (или) закладных, механизм долевого участия граждан в строительстве с применением ипотечного кредитования, найма жилья с правом выкупа; защита прав кредитора и заемщика; определение процедуры целевой поддержки жителей Санкт-Петербурга за счет средств бюджета Санкт-Петербурга при выдаче жилищных кредитов. |
| Система организации контроля за выполнением мероприятий | ежегодное представление исполнителями основных мероприятий Программы отчета о ходе реализации основных мероприятий Программы на рассмотрение Правительства Санкт-Петербурга. |

**Приложение 4**

**МЕТОДИКА расчета размера субсидий**

1. В настоящей Методике применяются следующие термины и определения: семья - супруг, супруга и (при наличии) совместно с ними проживающие несовершеннолетние дети, нетрудоспособные граждане, находящиеся на иждивении у получателей ипотечного кредита; неполные семьи; одиноко проживающие граждане. норма общей площади на семью определяется исходя из количества членов семьи, состоящих на учете нуждающихся в улучшении жилищных условий (на 1 чел. - 33 кв. м, на 2 чел. - 42 кв. м, на 3 и более чел. - по 18 кв.м на каждого); расчетная стоимость жилья - 80 процентов от средней стоимости 1 кв. м общей площади жилья, определяемой государственным учреждением "Городское управление инвентаризации и оценки недвижимости" ежеквартально в установленном порядке; условная стоимость - произведение расчетной стоимости жилья на норму площади на семью; ипотечный кредит - кредит, предоставляемый гражданину банковской или иной кредитной организацией в целях приобретения в собственность жилого помещения под залог приобретаемого жилого помещения. При этом размер кредита должен составлять не менее 10 процентов от цены приобретаемого жилого помещения на срок не менее 5 лет; размер ипотечного кредита - сумма денежных средств, выраженная в российских рублях, которая обозначена в письме Уполномоченного кредитора в соответствии с пунктом 2.9 Положения.

2. Размер Субсидии (РС) определяется как произведение коэффициента риска (Криска) и Условной стоимости (УС).

При этом размер субсидии не может быть более:

- суммы собственных средств семьи, направляемых на приобретение жилого помещения за счет средств ипотечного кредита в виде первого взноса;

- 35 процентов от фактической стоимости приобретаемого жилого помещения.

Где Криска - коэффициент, выраженный в процентах и определяемый по следующей таблице (по горизонтали - срок состояния на учете по улучшению жилищных условий гражданина, по вертикали - объем собственных средств семьи, направляемых на приобретение жилого помещения): 1-5 лет 5-10 лет 10-15 лет 15 и более

>150 000 рублей 20% 23% 26% 29%

>200 000 рублей 23% 26% 29% 32%

>300 000 рублей 26% 29% 32% 35%

>400 000 рублей 29% 32% 35% 38%

>500 000 рублей 32% 35% 38% 41%

>700 000 рублей 35% 38% 41% 45%

1. Большая Советская Энциклопедия.- М.: Изд-во «Советская энциклопедия».-1976.-Т.24.Кн.1.-С.470. [↑](#footnote-ref-1)
2. Закон РФ «О залоге» № 2872-1 от 29 мая 1992 г. [↑](#footnote-ref-2)
3. Гражданский Кодекс РФ.-М., 2001г. [↑](#footnote-ref-3)
4. 6 Касьяненко Т.Г., Бузова И.А. Ипотечно – инвестиционный анализ при ипотечном кредитовании.- СПб.: Изд-во Санкт –Петербургского Государственного Университета Экономики и Финансов, 2001.- С.34. [↑](#footnote-ref-4)
5. 7 Павлова И.В. Ипотечное жилищное кредитование в России: история и современность. // Банковское дело, 2000г., №10, ст.35. [↑](#footnote-ref-5)
6. 8 Коган Ю.И. Кредитование в системе источников финансирования жилищного строительства: структурный анализ.//Банковские услуги, 2002г.,ст.13. [↑](#footnote-ref-6)
7. 9 Разумова И.А. Ипотечное кредитование – СПб.: Питер, 2005 [↑](#footnote-ref-7)
8. 10 Максимов С.М. Основы предпринимательской деятельности на рынке недвижимости. – СПб.: Питер, 2000 [↑](#footnote-ref-8)
9. 11 Безфамильная Л. Управление рисками и страхование ипотечной деятельности //Страховое дело. 2000 январь [↑](#footnote-ref-9)
10. 12 Безфамильная Л. Управление рисками и страхование ипотечной деятельности // Страховое дело.2000 январь [↑](#footnote-ref-10)
11. 13 Безфамильная Л. Управление рисками и страхование ипотечной деятельности // Страховое дело. 2000 январь [↑](#footnote-ref-11)
12. 14 Цыплина А.Г., Ипотечное кредитование и риски\\ Жилищное строительство. – 2001 г. - № 5. [↑](#footnote-ref-12)
13. 15 Монусов М. Ипотечное кредитование//Жилье в рассрочку №2 октябрь 2004 [↑](#footnote-ref-13)
14. 26 физическое или юридическое лицо, не являющееся штатным сотрудником банка, на договорной основе исполняющее функции по привлечению заемщиков в программу ипотечного жилищного кредитования банка, сбору, первичной обработке и доставке в банк информации о заемщике и планируемой ипотечной сделке. [↑](#footnote-ref-14)
15. 27 формируется и отправляется не позднее дня, следующего за днем подачи документов [↑](#footnote-ref-15)
16. 28 формируется и отправляется не позднее дня, следующего за днем подачи документов [↑](#footnote-ref-16)
17. 29 Сравнительный анализ программ в виде расчетов представлен в Главе 3 пункте 3.5.1 [↑](#footnote-ref-17)
18. 30 Сравнительный анализ программ в виде расчетов представлен в Главе 3 пункте 3.5.1 [↑](#footnote-ref-18)