# Казахстанско-Российский университет

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

Тема: «Состояние и проблемы ипотечного кредитования в Республике Казахстан»

Караганда 2008

# ВВЕДЕНИЕ

Ипотечное кредитование - один из самых эффективных способов привлечения инвестиций в жилищную сферу. Именно ипотека позволяет согласовать интересы населения - в улучшении жилищных условий, банков - в эффективной и прибыльной работе, строительного комплекса - в ритмичной загрузке производства и государства, заинтересованного в экономическом росте, которому будет способствовать широкое распространение ипотечного кредитования населения.

Ипотека – это обременение имущественных прав собственности на объект недвижимости.[1, с.64]

Ипотечное кредитование - это кредитование под залог недвижимости, то есть кредитование с использованием ипотеки в качестве обеспечения возвратности кредитных средств.

При рассмотрении ипотеки как элемента экономической системы необходимо выделить три наиболее характерные ее черты:

1. Залог недвижимости выступает в роли инструмента привлечения необходимых финансовых ресурсов для развития производства.

2. Ипотека способна обеспечить реализацию имущественных прав на объекты, когда другие формы (например, купля-продажа) в данных конкретных условиях нецелесообразны.

3. Создание с помощью ипотеки фиктивного капитала на базе ценной бумаги (при эмитировании собственником объекта недвижимости первичных, вторичных и т.д. закладных оборотные средства увеличиваются на величину образующегося фиктивного капитала).

Особенно следует выделить функции ипотечного кредитования и особенности такого рода кредита, которые дают ему преимущество перед другими способами кредитования.

Функции, выполняемые ипотечным кредитованием, можно сформулировать следующим образом:

• функция финансового механизма привлечения инвестиций в сферу материального производства;

• функция обеспечения возврата заемных средств;

• функция стимулирования оборота и перераспределения недвижимого имущества, когда иные способы (купля-продажа и др.) экономически нецелесообразны или юридически невозможны;

• функция формирования многоуровневого фиктивного капитала в виде закладных, производных ипотечных ценных бумаг и др. [1, с.99]

Актуальность темы дипломной работы обусловлено тем, что развитие ипотечного кредитования оказывает существенное влияние на экономику и социальную сферу страны, т.к. ипотека для государства - это удобный и простой способ обеспечить народ жилплощадью, для финансовых институтов это выгодная эксплуатация средств, для строительных компаний - способ обогащения, как и для множества сопутствующих мелких организаций (риэлторов, нотариусов, оценщиков, подрядчиков). Человек или семья, собравшиеся брать квартиру в кредит, - это главный элемент всей системы, а ипотека для них - прежде всего возможность приобрести недвижимость. Но для гражданина важнее всего сам факт ее получения, чем все нюансы вкупе, сопровождающие покупку посредством кредита, и в этом многие допускают ошибку - не всякий даже крупный и респектабельный банк может предоставить условия, удовлетворяющие клиента. Даже такая развитая банковская сфера, как ипотечное кредитование, настолько разнится у отдельно взятых банков, что сравнить их по основным условиям порой просто невозможно. А задача клиента - по сути, минимизировать собственные расходы.

Приобретение собственного жилья - первоочередная потребность для каждой семьи. Традиционная схема финансирования строительства жилья в Казахстане, как часть бывшей советской системы жилищного финансирования, представляла собой централизованное распределение бюджетных ресурсов для строительства государственного жилья и его бесплатного распределения среди граждан, стоящих в очереди на улучшение жилищных условий. Эта схема показала свою несостоятельность в период обретения Казахстаном независимости и перехода к рыночной экономике.

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 обеспеченный залогом товарно-материальных ценностей. Опыт многих зарубежных стран свидетельствует о том, что при правильной организации и ведении взвешенной государственной политики ипотека постепенно трансформируется в самофинансируемую систему, которая обеспечивает и в значительной степени определяет функционирование рынка жилья. При этом за счет резкого расширения платежеспособного спроса со стороны населения активизируется новое строительство, увеличивается выпуск строительных материалов, специализированной техники, появляются новые улучшенные архитектурные проекты, происходит ускоренное развитие многих смежных отраслей экономики.

Целью дипломной работы - дать оценку современного состояния и развития ипотечного кредитования в Республике Казахстан. Для достижения указанной цели были поставлены следующие задачи:

1. Изучить зарождение и развития ипотеки;

3. Рассмотреть возможные модели развития системы ипотечного кредитования в Казахстане на основе опыта зарубежных стран;

4. Рассмотреть основные проблемы и кризисные явления кредитования в экономике страны;

5. Проанализировать ипотечное кредитование в АО «БТА Ипотека»;

6. Рассмотреть роль АО «Народный банк» на рынке услуг ипотечного кредитования;

7. Сделать сравнительный анализ банковских услуг и перспективы развития ипотеки в РК

Теоретическая значимость данной работы в том, что в ней подробно рассмотрен процесс становления и развития ипотечного кредитования в Казахстане.

Данная дипломная работа состоит из введения, теоретической части, практической части, заключения, библиографического списка, приложений.

Объектом исследования данной работы послужила изучение системы ипотечного кредитования на примере АО «БТА Ипотека» и АО «Народный банк Казахстана».

# 1. РАЗВИТИЕ И СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

## 1.1 История зарождения и развития ипотеки

Мировой опыт развития стран свидетельствует о том, что практически все страны в разной мере подвергались кризисам, переживали экономические трудности. Во все времена самым живучим экономическим механизмом для поднятия платежеспособного спроса населения является тот, который приносит заметные выгоды, развивает рынок недвижимости, следовательно, вытаскивает экономику из пропасти. Таким эффективным рычагом для привлечения капиталов была и остается в настоящее время ипотека.

Ипотека - не современное слово, пришедшее к нам из стран развитого капитализма, как думают многие. Само понятие «ипотека» пришло в мировую финансово-экономическую систему из древней Греции. Его ввел архонт Солон в VI веке до н. э., предшественник солона – Драконт – ввел порядок (в 621 г. До н. э.), согласно которому любые посягательства на частную собственность и ее движимую часть сурово карались. В 594 г. до н. э. Солон осуществляет свои знаменитые реформы, в том числе отменяет поземельные долги, вводит свободу завещания, по которой вымороченное имущество уже не обязательно переходит к наследникам рода. Теперь каждый получил право расставаться и завещать «собственность» по своему усмотрению. Первоначально в Афинах залогом с подобного рода обязательств была личность должника, которому в случае невозможности заплатить долг грозило рабство. Для перевода личной собственности в имущественную Солон и предложил ставить на имени должника (обычно на пограничной меже) столб с надписью, что эта земля служит обеспечением претензий на определенную сумму. Такой столб и назвали ипотекой. [3, с.16]

На таком столбе, получившем название «ипотека» (от греч. hypotheka – подставка, подпорка), отмечались все долги собственника земли.

Позже для этой цели стали использовать особые книги, называвшиеся ипотечными. Уже в Древней Греции обеспечивалась гласность, позволявшая каждому заинтересованному лицу беспрепятственно удостовериться в состоянии данной земельной собственности.

Институт ипотеки (залога недвижимости) в течение относительно небольшого времени прошел эволюцию от фидуции (fiducia, от лат. - сделки на доверии или доверительной сделки, первой формы вещного обеспечения), к более прогрессивной стадии - пигнусу и далее к ипотеке. Здесь необходимо пояснить, что первая стадия «фидуция» возникла и развивалась в древнеримском праве. В начале развития классического римского права появился «пигнус» (pignus, от лат., неформальный залог), и лишь затем собственно «ипотека». При этом сами договоры о залоге первоначально были лишь дополнительными при первичных кредитных соглашениях (договорах). Основная суть «фидуции» заключалась в том, что сразу по заключению договора официально устанавливались права кредитора на закладываемую недвижимость, сам предмет передавался в «fiducia» и кредитор обязан был возвратить недвижимость после исправного и своевременного исполнения договора. Сделка (или договор) «фидуция» также прошла свою эволюцию.

Древние римляне переняли институт ипотечного кредитования у греческих колоний, и затем свое новое развитие институт ипотеки получает в Римской империи. В I в. н. э. создавались ипотечные институты, которые выдавали кредиты под залог имущества частным лицам. В правление императора Антония Пия (II в. н. э.) было разработано особое законодательство для ипотечных банков. Уже тогда существовало около 50 банков и действовало более 800 ростовщических и меняльных контор. Постепенно ипотека входит и в средневековое европейское законодательство. В Германии она появляется не ранее XIV, во Франции - с конца XVI века. Это был второй всплеск развития ипотеки. Тогда на кредитовании сделали свои состояния итальянские банкиры Медичи и немецкие Вейзеры. Подобная форма кредитных отношений, при которой степень риска для обеих сторон сведена к минимуму, действовала и на территории дореволюционной России. При упоминании об ипотеке почти всегда ассоциируется Америка - ее 60- летний опыт не только в решении «квартирного вопроса» граждан, но и в формировании такой ипотечной системы, которая в свое время вытащила страну из глубокого экономического кризиса. Сегодня можно сказать, что средний класс в Америке уже отстроился, ипотечное кредитование начало свое распространение на низкодоходные слои населения. [3, с.66]

В 19 веке ипотека обрела функции, характерные современному кредиту. Через ипотеку государственный и банковский капитал контролируют земли. В Германии с 1900 г. существует специальная сеть ипотечных банков. С тех пор ни один из них не разорился. Ипотечные банки впервые возникли в Германии в XVIII в. (одновременно с Россией). Первый ипотечный банк основан в Силезии в 1770 г. Это был государственный банк, оказывающий финансовую помощь крупным помещичьим хозяйствам. Для привлечения средств банк стал выпускать закладные (разновидность ипотечных облигаций).

Ипотечное кредитование было первым на Руси видом кредитования. Уже в XIII-XIV вв. одновременно с правом частной собственности на землю в России возник заклад, но долгое время он существовал фактически без законодательного оформления. Банки кредитовали дворянство и купечество под залог имений. Ипотечное кредитование становилось очень распространённым. Рост кредитных институтов привёл к жёсткой конкуренции. В связи с этим Правительство в 1872 г. приняло меры, ограничивающие образование новых государственных залоговых институтов в течение 20 лет. [4, с.42]

По российскому законодательству того времени на одной территории не могли действовать одновременно более двух земельных банков, чтобы не создавать друг другу ненужной конкуренции. К 1917 году в России существовала развитая кредитно-банковская система долгосрочного кредитования, которая имела хорошее законодательное обеспечение и была блестяще организована.

Представляет живой интерес опыт выведения экономики США из глубокого экономического кризиса 1920-1930 гг. путем проведения реформ в области жилищного инвестирования. Это дало возможность в достаточно короткий срок осуществить прорыв из состояния затяжного кризиса в стабильную, высокоразвитую экономику. После распада СССР на территории бывших советских республик ипотечное кредитование также получает активное развитие. [3, c. 96]

В финансовое обращение широко вовлекались ипотечные ценные бумаги: закладные листы, различные обязательства, векселя, сертификаты, а также непосредственно закладные.

## 1.2 Внедрение и развитие ипотечного кредитования в Казахстане на основе опыта зарубежных стран

Ипотечное кредитование – это залог недвижимого имущества при получении займа в банке, дающее право кредитору преимущественного удовлетворения претензий к должнику на сумму заложенного имущества;

Ипотечный кредит – это долгосрочный кредит, выдаваемый банками под заклад недвижимого имущества, право собственности на которое переходит на время кредитования к кредитору, хотя само имущество находится в пользовании заемщика; [1, c. 25]

Долгосрочный ипотечный кредит - это кредит, выданный банком физическому лицу на цели приобретения готового жилья (квартиры, жилого дома) на срок от 3 и более лет под залог приобретаемого жилья в качестве обеспечения обязательств заемщика. [5, c. 125]

Ипотечное кредитование выступает существенным фактором экономического и социального развития страны. Его роль становится особенно заметной для страны в период выхода из экономического кризиса. Для постоянного роста совокупного производства, и, следовательно, совокупного дохода и совокупного потребления необходимо, чтобы часть сбережений от совокупного дохода направлялась через инвестиции в развитие производства. Тогда может возникнуть цепная реакция наращивания экономических показателей.

Одной из наиболее значимых проблем является проблема «конвертируемости» материальных активов в наличные и депозитные средства, в ценные бумаги.

Особо значимым механизмом такой «конвертации» является ипотека из-за капитала, который входит в понятие "недвижимость", и наличия у недвижимости уникального свойства - неспособности перемещаться через границу. Ипотека является не только важнейшим механизмом решения жилищной проблемы, но и важнейшим механизмом улучшения инвестиционного климата, регулирования денежной массы, социально-экономического прогресса в целом.

Развитие ипотечного бизнеса позитивно сказывается на развитии реального сектора экономики в целом.

Ипотека способствует реализации построенных домов, рост же строительства вызывает оживление в производстве строительных материалов и конструкций, строительного и дорожного машиностроения, в деревообработке и производстве мебели и т.д. Промышленное ипотечное кредитование дает возможность модернизировать производства, что приводит к повышению качества и конкурентоспособности продукции—все это ведет к увеличению экономического потенциала страны. [2, c. 49]

Развитие ипотечного кредитования оказывает положительное влияние на преодоление социальной нестабильности.

Ипотека влияет на проблему занятости (дополнительные рабочие места в строительстве и других отраслях) и помогает удовлетворить потребность населения в жилье. [6, с. 254]

Огромное значение ипотека имеет и для повышения стабильности и эффективности функционирования банковской системы страны. Обеспеченные кредиты более безопасны (по сравнению с бланковыми) для банков, так как при невозврате кредита банк реализует залог и возвращает свои средства. Разумеется, в случае с ипотекой для этого необходима правильная оценка недвижимости, а также развитый рынок недвижимости. Снижению риска при ипотечном кредитовании также способствует целевой характер ссуд. Операции с недвижимостью зачастую являются менее рискованными по сравнению с текущими кредитными операциями коммерческих банков.

Ипотечное кредитование, бесспорно, - перспективное направление банковской деятельности. Ипотечный банк является относительно устойчивым и рентабельным экономическим институтом. Поэтому, чем больше в банковской системе таких надежных банков, тем стабильнее и эффективнее ее деятельность в экономической системе в целом.

Ипотечные банки на национальном уровне обычно объединяются в ассоциации.

Создание в рамках ассоциации ипотечных банков дополнительных резервов, гарантирующих вклады, помещенные в ипотечные банки, также укрепляет банковскую систему.

Существует еще одна важная сторона влияния системы ипотечного кредитования на стабильность банковской системы, связанная с функционированием вторичного рынка ссуд, обеспеченных закладными. Этот рынок способствует переливу капитала в более рентабельную сферу экономики (диверсификация банковского капитала), а также уменьшает разницу между процентными ставками в различных географических районах, что способствует формированию единой цены капитала в масштабе страны. [3, c. 78]

Поэтому на данном этапе развития Республики Казахстан необходимо уделять должное внимание развитию системы ипотечного кредитования. т.к. развитие данной системы - это очередной шаг в развитии рыночных отношений в Казахстане.

Таким образом, значение ипотеки для экономики страны заключается в следующем:

- вовлечение капиталов в виде недвижимости в хозяйственный оборот через механизмы залога, через вторичный рынок закладных ценных бумаг - существенный фактор оздоровления экономики;

- рынок недвижимости «связывает» значительную часть денежных средств и этим самым является важным антиинфляционным фактором. Например, в США 25% дохода среднего американца уходят на оплату долгов по недвижимости,

- денежные средства населения, включаемые в недвижимость, фактически включаются в развитие села, города, местного строительного комплекса, в создание и поддержку рабочих мест, а не уходят на сторону (например, не финансируют зарубежных производителей через покупку импортных потребительских товаров);

- применительно к работе банков освоение технологии кредитования под залог, в особенности под залог недвижимости, позволяет сделать шаг к общепринятой в мире системе обеспечения гарантий возвратности кредитов.

Все вышесказанное обусловливает объективную необходимость развития ипотеки (залога недвижимости) в Казахстане.

Традиционная советская система жилищного финансирования соответствовала проводимой жилищной политике в целом и заключалась в централизованном распределении бюджетных ресурсов для строительства государственного жилья и его бесплатном предоставлении гражданам, стоящим в очереди на улучшение жилищных условий.

В Казахстане с самого начала экономических преобразований, несмотря на свою важность, жилищная реформа проводилась очень медленными темпами.

Существует еще одна важная сторона влияния системы ипотечного кредитования на стабильность банковской системы, связанная с функционированием вторичного рынка ссуд, обеспеченных закладными. Этот рынок способствует переливу капитала в более рентабельную сферу экономики (диверсификация банковского капитала), а также уменьшает разницу между процентными ставками в различных географических районах, что способствует формированию единой цены капитала в масштабе страны. [6, c. 78]

Поэтому на данном этапе развития Республики Казахстан необходимо уделять должное внимание развитию системы ипотечного кредитования. т.к. развитие данной системы - это очередной шаг в развитии рыночных отношений в Казахстане.

Таким образом, значение ипотеки для экономики страны заключается в следующем:

- вовлечение капиталов в виде недвижимости в хозяйственный оборот через механизмы залога, через вторичный рынок закладных ценных бумаг - существенный фактор оздоровления экономики;

- рынок недвижимости «связывает» значительную часть денежных средств и этим самым является важным антиинфляционным фактором. Например, в США 25% дохода среднего американца уходят на оплату долгов по недвижимости,

- денежные средства населения, включаемые в недвижимость, фактически включаются в развитие села, города, местного строительного комплекса, в создание и поддержку рабочих мест, а не уходят на сторону (например, не финансируют зарубежных производителей через покупку импортных потребительских товаров);

- применительно к работе банков освоение технологии кредитования под залог, в особенности под залог недвижимости, позволяет сделать шаг к общепринятой в мире системе обеспечения гарантий возвратности кредитов.

Все вышесказанное обусловливает объективную необходимость развития ипотеки (залога недвижимости) в Казахстане.

Традиционная советская система жилищного финансирования соответствовала проводимой жилищной политике в целом и заключалась в централизованном распределении бюджетных ресурсов для строительства государственного жилья и его бесплатном предоставлении гражданам, стоящим в очереди на улучшение жилищных условий.

В Казахстане с самого начала экономических преобразований, несмотря на свою важность, жилищная реформа проводилась очень медленными темпами.

Можно выявить следующие отличительные особенности ипотечного кредита.

1. Обязательность обеспечения залогом (причем в качестве залога может выступать и та недвижимость, для покупки которой берется ипотечный кредит).

Это означает, что в случае неисполнения заемщиком обязательств осуществляется обращение взыскания на жилье с последующей его реализацией, чтобы погасить задолженность заемщика по кредиту перед кредитором. Оставшаяся после погашения кредита сумма за вычетом расходов, связанных с процедурой обращения взыскания и продажи жилья, возвращается бывшему заемщику.

Заемщик и все совершеннолетние члены его семьи дают нотариально заверяемое согласие на освобождение переданного в ипотеку жилого помещения в случае обращения на него взыскания.

Передаваемое в ипотеку жилье должно быть свободным от каких-либо ограничений (обременении), не должно быть заложено в обеспечение другого обязательства.

2. Длительность срока предоставления кредита.

Долгосрочные ипотечные жилищные кредиты предоставляются на срок от 3 и более лет (оптимально 20-25 лет). Благодаря длительному сроку погашения уменьшается размер ежемесячных выплат заемщика.

3. Большинство ипотечных ссуд носят целевой характер.

4. Ипотечный кредит считается относительно низкорисковой банковской операцией. К основным требованиям можно отнести следующие:

- сумма кредита, как правило, составляет не более 60-70% рыночной стоимости покупаемого жилья;

- величина ежемесячного платежа по кредиту не должна превышать 30% совокупного дохода заемщика и созаемщиков (в том случае, если они имеются) за соответствующий расчетный период;

- при процедуре оценки вероятности погашения кредита кредитор использует официально подтвержденную информацию о текущих доходах заемщика и созаемщиков. [7]

Указанные стандарты и требования направлены на снижение рисков для кредитора и заемщика.

Соблюдение четких стандартов и требований к процедурам предоставления и обслуживания кредитов является основой для надежного функционирования вторичного рынка ипотечных кредитов и привлечения средств частных инвесторов в этот сектор, в том числе через эмиссионные ипотечные ценные бумаги или облигации.

Предметом ипотеки может быть недвижимое имущество по классификации ГК РК, при наличии на него прав, зарегистрированных в порядке, установленном для государственной регистрации прав на недвижимое имущество. Таким образом, ипотека – это залог недвижимости, подвергнутый государственной регистрации в Едином государственном реестре прав на недвижимое имущество и сделок с ним.

В качестве предмета ипотеки может выступать любое недвижимое имущество, которое может находиться в гражданском обороте и имеется возможность его отчуждения.

В сущности, первичный рынок ипотечных кредитов – сегмент ипотечного рынка, непосредственно охватывающий всю совокупность деятельности кредиторов и должников, вступающих между собой в соответствующие обязательственные отношения, при которых должник (залогодатель) в качестве способа обеспечения обязательства предоставляет, а кредитор (залогодержатель) принимает в залог недвижимое имущество.

Этим в большинстве случаев исчерпываются потребности должника в его взаимоотношениях с ипотечной системой. В равной степени это относится и к кредиторам, если они при этом не участвуют в отношениях, прежде всего, по ипотечному жилищному кредитованию заемщиков.

В последнем случае для банка (кредитной организации) реализуется в единичном или значительном числе двусторонних отношений заемщиками и соответствующее наполнение кредитного портфеля является одной из сторон обеспечения успешной деятельности на ипотечном рынке. Другой, не менее важной, стороной деятельности банка является возобновление кредитных ресурсов, которые он был бы готов выдавать в виде новых долгосрочных ипотечных кредитов очередным заемщикам.

Ипотечные банки предоставляют долгосрочные кредиты, которые обеспечиваются внесением записи ипотек, или ипотечных долгов, на землевладение, под которое выдается ссуда. Если ипотечные банки используют для гарантии ссуд только ипотечные долги, в деловом общении остаются понятия «ипотечный банк» и «ипотечный кредит».

Благодаря своей долгосрочности (20 – 30 лет) ипотечные кредиты особенно удобны для финансирования в тех случаях, когда выплата процентов и погашение кредита возможны только из текущих, как правило, невысоких доходов, т. е. небольшими взносами. Например, при финансировании строительства жилых домов под аренду погашение ипотечного займа возможно только из поступлений арендной платы. Это касается также и финансирования сельскохозяйственных предприятий с целью расширения земельных угодий (покупка дополнительных участков земли) или строительства жилых и подсобных помещений, так как прирост доходов в сельском хозяйстве относительно невысок.

В условиях становления кредитной системы Казахстана и построения собственной структуры ипотечного жилищного кредитования особенно важным представляется сопоставление казахстанской и зарубежной банковской практики. Для формирования полноценной системы ипотечного жилищного кредитования необходимо разумно использовать накопленный зарубежными банками опыт предоставления и обслуживания ипотечных жилищных кредитов. Слепо копировать банковские технологии не следует, прежде всего, из-за различия в экономических условиях. Однако сравнительный анализ различных моделей ипотечного жилищного кредитования, функционирующих за рубежом, позволит выявить наиболее приемлемые для современного Казахстана подходы к организации системы ипотечного жилищного кредитования. [8, с.346]

После анализа ситуации и международного опыта был сделан вывод:

- на первом этапе ипотечным облигациям должны быть предоставлены определенные преференции. В дальнейшем, когда емкость рынка таких финансовых инструментов станет достаточно большой, можно будет постепенно аннулировать преференции без заметного ущерба для функционирования системы.

В целом, сочетание внутренних и внешних факторов привело к росту отдельных групп риска для финансовой стабильности в Казахстане в 2007 году. Карта оценки рисков для финансовой стабильности представлена в приложении 1

В 1993 году, согласно Указу Президента РК, была утверждена государственная программа новой жилищной политики, которая предусматривала выдачу долгосрочных льготных кредитов на приобретение или строительство жилья на срок до 30 лет. Цель при этом была проста - дать возможность улучшить жилищные условия семьям со средними и низкими доходами. Для реализации программы был создан Государственный банк жилищного строительства, через который с 1994 по 1997 год и шло кредитование.

Это была последняя инициатива государства, предусматривающая льготное выделение долгосрочных кредитов гражданам, простоявшим в очереди на получение бесплатного жилья 10 и более лет. И, несмотря на явно благотворительный оттенок, она несла в себе элементы рыночных отношений, что, кстати, спровоцировало впоследствии возникновение серьезных проблем. Речь идет об индексации кредитов в долларовом эквиваленте, которая стала причиной конфликта интересов людей, ставших некогда участниками вышеназванной программы. Особенно ситуация ухудшилась после проведенной в апреле 1999 года девальвации национальной валюты и введения свободного плавающего обменного курса тенге.

2005 год стал первым годом реализации Государственной программы развития жилищного строительства в РК на 2005-2007 годы. Поэтому делать выводы и подводить итоги еще слишком рано. Однако уже сейчас государственная программа, только стартовав, уже на ходу меняет свою политику в сторону граждан, остро нуждающихся в собственной крыше над головой. После неоднократных заседаний за столом переговоров с банками второго уровня Казахстанской Ипотечной Компании удалось переубедить банки смягчить требования к платежеспособности претендентов на доступное жилье [6].

Для участников специальной программы ипотечного кредитования доступного жилья смягчены требования к платежеспособности.

Если раньше минимальный доход претендентов на доступное жилье должен был составлять на 1-комнатную квартиру 47 тысяч тенге, то теперь этот показатель снизился до 41 тысячи тенге, для 2-комнатной квартиры требования снизились с 69 тысяч тенге до 62 тысяч тенге, для 3-комнатной - с 92 тысяч тенге до 82 тысяч тенге.

Оптимизированы и требования по условиям страхования заемщиков. При прежних условиях заемщик при оформлении ипотечного кредита в обязательном порядке должен был осуществлять страхование имущества, личное страхование, а в ряде случаев и страхование гражданско-правовой ответственности, то теперь страхование ГПО не требуется, а личное страхование не будет обязательным.

Кроме того консультации и предварительный анализ платежеспособности участников Специальной программы ипотечного кредитования будут производиться бесплатно.

Заявления граждан, платежеспособность которых подтверждена займодателем, и рассмотрение которых было отложено при предыдущей реализации жилья в связи с ее завершением, будут рассматриваться в первоочередном порядке при условии повторного подтверждения платежеспособности.

Напомним, доступность жилья по Специальной программе ипотечного кредитования обеспечивается за счет снижения стоимости 1 кв. м до 350 долларов США и увеличения срока кредитования до 20 лет, и снижения первоначального взноса и процентной ставки до 10%.

При этом приоритетное право на приобретение жилья предоставляется молодым семьям, имеющим детей, работникам государственных органов и учреждений, содержащихся за счет бюджета, и работникам государственных предприятий социальной сферы.

Однако нередки случаи, когда, к примеру, учительница, зарабатывающая 25 тысяч тенге в месяц, входящая в список приоритетных категорий, не проходит банковскую квалификацию и со слезами приходит в уполномоченный орган. В таких случаях программой допускается привлечение созаемщика из числа близких родственников. В случаях же, когда не хватает доходов и основного заемщика, и созаемщика, к примеру, для оформления в ипотеку 2-х комнатной квартиры, программой предусматривается привлечение гаранта.

В целях повышения спроса на жилье и оптимизации схемы реализации жилья был внесен ряд изменений и дополнений в Правила реализации исполнительными органами областей, городов Астаны и Алматы гражданам РК жилья, построенного в рамках Госпрограммы. Была также упорядочена процедура приема и рассмотрения заявлений граждан, претендующих на приобретение жилья.

К примеру, если до принятия изменений приоритетными правами на внесение в список претендентов обладал тот, кто первый сдавал документы, то сейчас установлен порядок формирования единого списка граждан, прошедших платежеспособность. По списку, в целом, принимается решение о распределении жилья в соответствии с условиями Госпрограммы и Правилами реализации жилья. При этом решение о реализации жилья принимается на основании решения комиссии, под руководством акимов областей, в состав которой входят представители общественных организаций и средств массовой информации.

Казахстанской Ипотечной Компании приходилось не раз садиться за стол переговоров с банками второго уровня и убеждать пересмотреть коэффициенты. В конце концов, усилия КИК увенчались успехом и скептические настроения банкиров изменились в пользу граждан, остро нуждающихся в жилье.

Теперь можно смело заявить о реальных шагах государства по обеспечению граждан доступным жильем, и принимаемых мерах по увеличению доступности ипотечного жилищного кредитования для большинства граждан. [9]

Существенную стабилизирующую роль играет и АО «Казахстанский фонд гарантирования ипотечных кредитов». Его создание служит устойчивости системы жилищного кредитования. Именно этим и объясняется солидный уставный капитал, оплаченный учредителем Фонда Национальным Банком РК, который составляет 500 000 000 тенге.

Миссию фонда государство определило как механизм антикризисных действий в случае, к примеру, массовой безработицы. В форс-мажорных обстоятельствах, при которых заемщики окажутся неплатежеспособными, банки предпримут действия по изъятию жилья с последующей его продажей. Однако банки при общем падении цен на рынке недвижимости не смогут возместить свои средства. При таких сценариях АО «КФГИК» компенсирует банкам разницу, которую они не дополучат при падении цены.

В целом, с начала реализации Государственной программы по состоянию на 20 августа 2006 года банками-партнерами было выдано ипотечных кредитов на сумму более одного миллиарда трехсот сорока миллионов тенге. При этом в доступности всех слоев населения страны к системе кредитования жилья участвуют 15 банков второго уровня: «Банк ЦентрКредит», «Банк ТуранАлем», «Темирбанк», «Цеснабанк», «Альянс Банк», «АТФ Банк», «Казкоммерцбанк», «Банк Каспийский», «Нурбанк», «TEXAKABANK», «Народный банк Казахстана», «ДанаБанк», «Индустриальный Банк Казахстана». И организации, осуществляющие отдельные виды банковских операций: «Астана-Финанс», «Курылыс Ипотека», «БТА Ипотека» [11, с.244].

Следует также отметить, что немаловажную роль играет система гарантирования (страхования) ипотечных кредитов. Система гарантирования (страхования) ипотечных кредитов направлена на создание благоприятных условий для повышения доступности ипотечных кредитов путем разделения кредитных рисков по кредиту между банками второго уровня и организациями, страхующими ипотечные кредиты.

В этой связи в 2003 году был создан Казахстанский фонд гарантирования ипотечных кредитов (КФГИК). Создание системы гарантирования ипотечных кредитов позволит Казахстану оптимизировать и расширить рынок ипотечных кредитов. Система гарантирования (страхования) ипотечных кредитов предполагает покрытие КФГИК 50% кредитных рисков в течение срока всего кредита. В данное время уставный капитал Фонда составляет 500 млн. тенге.

У каждого банка есть своя система оценки потенциального клиента. Ипотека - это всегда довольно рискованное предприятие для обеих сторон - и клиента, и финансовой организации. Причиной риска служит сам клиент, который может задерживать выплаты по кредиту или еще хуже - потерять способность их погашать, например, вследствие потери работы. Залогом по ипотечному кредиту является, как известно, приобретаемое имущество, однако перспектива добавлять себе лишних хлопот с его продажей банк не прельщает, тем более что существуют спекулятивные лазейки в законодательстве, которые клиент может использовать. Например, при предоставлении кредита новый владелец подписывает нотариальное обязательство освободить жилье в случае взыскания с него штрафа за просрочку. Но этого обязательства не дают несовершеннолетние члены его семьи, а выселить их можно теперь только с согласия опекунов (родителей), которые этого согласия добровольно не дадут. [12, с.36] Суд тоже не в состоянии нарушить конституционное право граждан РК на жилище.

Все подобные нюансы заставляют банк с особой тщательностью выбирать своих клиентов, изучая их прежнюю кредитную историю (наличие таковой - не факт) и многое другое.

Основной фактор, влияющий на решение банка, это пенсионные отчисления клиента, которые отражают реальный уровень доходов. Следом идут текущие расходы по другим кредитам, расходы на семью, еду, одежду и т.д., вплоть до оплаты услуг сотовой связи. И после - депозиты в наличии и уже имеющаяся собственность. Наиболее эффективные программы предоставляются из расчета в долларах США, так что будем рассматривать только такие. Тенговые ипотечные кредиты страдают одной болезнью - все они краткосрочны, не более года, максимум трех, и проценты по ним исчисляются, не в пример долларовым программам, выше. По словам некоторых финансовых аналитиков, проводить крупные операции в тенге пока не рекомендуется, так как на этом можно и прогадать

Исходя из вышесказанного можно сделать вывод, что сегодня система ипотечного кредитования в Казахстане стала самостоятельным, динамичным и перспективным сегментом рынка потребительского кредитования.

## 1.3 Проблемы и кризисные явления кредитования в экономике страны

Система ипотеки подразумевает экономическую и юридическую подсистемы (составляющие). Несмотря на ее интернациональный характер, ипотека в разных странах имеет свое место и смысл. Поэтому в каждой стране действует свое специфическое законодательство по регулированию отношений в данной сфере. Различия во многом зависят от состояния, развитости и особенностей законодательства.

С принятием Государственной программы развития жилищного строительства в Республике Казахстан на 2005-2007 годы создались стимулирующие законодательные предпосылки по началу формирования отечественного ипотечного рынка, а также по переводу проводимых на нем операций в практическую плоскость, и при этом в таких масштабах, как того позволяет огромный потенциал, заложенный, прежде всего, в ипотечном жилищном кредитовании [13].

Рассматривая общую структуру ипотечного рынка необходимо принимать во внимание, что инфраструктура, которая должна его обслуживать, находится еще в более худшем состоянии, чем само ипотечное дело. Например, ипотечный консалтинг пребывает в зачаточном состоянии.

Ипотечный рынок имеет двухуровневый характер, поскольку на каждом из них, благодаря специфике ипотечного жилищного кредитования, происходят своеобразные процессы. Поэтому в соответствии с ними ипотечный рынок принять делить на первичный и вторичный.

Первичный рынок ипотечного кредита. 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.

Предметом ипотеки может быть недвижимое имущество по классификации ГК РК, при наличии на него прав, зарегистрированных в порядке, установленном для государственной регистрации прав на недвижимое имущество. Таким образом, ипотека – это залог недвижимости, подвергнутый государственной регистрации в Едином государственном реестре прав на недвижимое имущество и сделок с ним.

В качестве предмета ипотеки может выступать любое недвижимое имущество, которое может находиться в гражданском обороте и имеется возможность его отчуждения.

В сущности, первичный рынок ипотечных кредитов – сегмент ипотечного рынка, непосредственно охватывающий всю совокупность деятельности кредиторов и должников, вступающих между собой в соответствующие обязательственные отношения, при которых должник (залогодатель) в качестве способа обеспечения обязательства предоставляет, а кредитор (залогодержатель) принимает в залог недвижимое имущество. [14, с.234]

Этим в большинстве случаев исчерпываются потребности должника в его взаимоотношениях с ипотечной системой. В равной степени это относится и к кредиторам, если они при этом не участвуют в отношениях, прежде всего, по ипотечному жилищному кредитованию заемщиков.

В последнем случае для банка (кредитной организации) реализуется в единичном или значительном числе двусторонних отношений заемщиками и соответствующее наполнение кредитного портфеля является одной из сторон обеспечения успешной деятельности на ипотечном рынке. Другой, не менее важной, стороной деятельности банка является возобновление кредитных ресурсов, которые он был бы готов выдавать в виде новых долгосрочных ипотечных кредитов очередным заемщикам.

Для решения этой чрезвычайно актуальной задачи организуется деятельность вторичного рынка ипотечных кредитов.

Вторичный рынок ипотечных кредитов – сегмент ипотечного рынка, в котором происходит формирование совокупного кредитного портфеля ипотечной системы за счет трансформации персонифицированных прав по кредитным обязательствам и договорам об ипотеке (закладных) в обезличенные доходные бумаги (облигации) и размещение их среди долгосрочных инвесторов.

Таким образом, вторичный рынок является связующим звеном между инвесторами и кредиторами на первичном ипотечном рынке, обеспечивая аккумуляцию денежных средств инвесторов и направляя финансовые потоки (через выпуск облигаций и их размещение на фондовом рынке) в ипотечные кредиты. При этом важной задачей вторичного рынка является предоставление инвестору дополнительных гарантий в отношении вложенных им средств

Ипотечные банки предоставляют долгосрочные кредиты, которые обеспечиваются внесением записи ипотек, или ипотечных долгов, на землевладение, под которое выдается ссуда. Если ипотечные банки используют для гарантии ссуд только ипотечные долги, в деловом общении остаются понятия «ипотечный банк» и «ипотечный кредит».

Благодаря своей долгосрочности (20 – 30 лет) ипотечные кредиты особенно удобны для финансирования в тех случаях, когда выплата процентов и погашение кредита возможны только из текущих, как правило, невысоких доходов, т. е. небольшими взносами. Например, при финансировании строительства жилых домов под аренду погашение ипотечного займа возможно только из поступлений арендной платы. Это касается также и финансирования сельскохозяйственных предприятий с целью расширения земельных угодий (покупка дополнительных участков земли) или строительства жилых и подсобных помещений, так как прирост доходов в сельском хозяйстве относительно невысок. [16, с.204]

Средства для предоставления кредитов ипотечный банк получает от продажи закладных листов. Это надежные, приносящие твердые проценты долговые обязательства банка по отношению к держателям. Закладные листы обеспечиваются предоставляемыми банком и гарантированными ипотеками или ипотечными долгами, ссудами. Однако не каждый земельный участок может быть объектом ипотечного банка, так как безопасность кредита, обеспечивающего покрытие, определяется стоимостью закладного объекта.

Ипотечные банки имеют в экономике двойное значение: как социальные институты, обеспечивающие долгосрочные земельные кредиты, и как эмитенты закладных листов, являющихся наиболее защищенным средством вложения капитала и приносящих проценты.

Кроме того, они являются посредником между вложением капитала и реальным кредитом. Капитал держателя закладных листов обеспечивается не одним объектом, а совокупностью всех объектов банка, гарантирующих его займы. Таким образом, происходит рассеивание риска. В отличие от частного лица, которое предоставляет заем под один объект, банк имеет возможность назначать очень низкие ставки погашения, поскольку средства, поступающие от многочисленных кредитополучателей, могут быть использованы для новых кредитов.

Закладные листы являются договорными обязательствами банка перед их держателями с выплатой твердых процентов, обеспеченными привилегированными ипотеками и ипотечными долгами. Закладные листы являются долгосрочными долговыми обязательствами, гарантирующим вкладчикам капитала стабильный прирост на продолжительный срок. [17, с.36]

Как и другие ценные бумаги, закладные листы могут быть в любой момент проданы по биржевому курсу. Банк готов также в любой момент выдать кредит под залог ценных бумаг. При низком биржевом курсе рекомендуется заложить ценные бумаги, если нужны средства, а не продавать их. Закладные листы обеспечиваются совокупностью ипотечных кредитов, выданных банком. Все закладные права заносятся в специальный регистр, который находится под контролем государственного доверенного лица. Своей подписью на закладном листе оно подтверждает наличие необходимого покрытия. В случае банкротства ипотечного банка держатели закладных листов имеют привилегированное право перед всеми другими кредиторами банка [18, c.85].

Основными целями помещения капитала в закладные листы являются надежное вложение капитала, принадлежащего несовершеннолетним, через их опекунов; создание средств для покрытия договорных обязательств частными страховыми компаниями; получение ссуды под залог в государственных земельных банках.

Таким образом, несмотря на все трудности, с которыми сталкивается рынок ипотечного кредитования в Казахстане, мы наглядно показали, что он развивается весьма динамично - уменьшаются проценты, улучшаются условия, банки меряются силами в конкурентной борьбе, и расклад не всегда так однозначен, как казалось бы - порой молодые банки опережают по качественному развитию более крупные и известные. Основной вопрос, который особенно беспокоит будущих покупателей - это стремительный рост цен на недвижимость.

# 2. ФИНАНСОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ БАНКОВ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН В СФЕРЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ НА ПРИМЕРЕ АО «НАРОДНЫЙ БАНК» И АО «БТА ИПОТЕКА»

## 2.1 Ипотечное кредитование в АО «БТА Ипотека»

АО «БТА Ипотека» - пионер казахстанской ипотеки.

АО «БТА Ипотека» была учреждена 20 ноября 2000 года одним из трех крупнейших банков Республики Казахстан - АО «Банк ТуранАлем».Для удовлетворения потребностей клиента компания создает широкий ряд ипотечных продуктов, используя передовые технологии и профессионализм команды.

АО «Ипотечная организация «БТА Ипотека» является первой 100% частной компанией, основным видом деятельности которой является ипотечное кредитование.

На сегодняшний день Компания является одним из лидеров на рынке ипотечного кредитования, поскольку каждый пятый заемщик Казахстана является клиентом Компании БТА Ипотека. По различным оценкам на начало 2008 года порядка 28-38% вновь выданных жилищных ипотечных кредитов, являются результатом деятельности компании.

АО «БТА Ипотека»

- Первая компания в Казахстане, начавшая использовать ипотечное свидетельство как ценную бумагу;

- Первая компания в Казахстане, снизившая размер первоначального взноса в сочетании с обязательным страхованием гражданско-правовой ответственности;

- Первая компания в Казахстане, которая использовала понятие ипотечных пакетов и предложила клиентам целый спектр разных ипотечных продуктов (В настоящее время АО «БТА Ипотека» предлагает около 20-ти различных пакетов кредитования);

- Вторая частная компания, выпустившая ипотечные облигации, обеспеченные залогом прав требования по договорам ипотечного займа (включая залог ипотечных свидетельств).

Продуктовая стратегия Компании направлена на удовлетворение спроса самого широкого круга клиентов.

Компания БТА Ипотека имеет лицензию Агентства Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций (АФН) на проведение заемных операций.

Сегодня, компания «БТА Ипотека» является одним из крупнейших операторов на рынке ипотечного кредитования Республики Казахстан. [33]

В настоящее время функционируют центральный офис в городе Алматы, а также представительства компании в 17 городах Казахстана, основными направлениями, в которых компания развивает ипотечное кредитование являются следующие:

- Кредитование покупки жилья на первичном рынке;

- Кредитование покупки жилья на вторичном рынке;

- Кредитование ремонта уже имеющегося жилья;

- Кредитование строительства частных коттеджей;

- Кредитование покупки коммерческой недвижимости;

- Кредитование реконструкции и ремонта уже имеющейся коммерческой недвижимости;

Организация финансирования строительства многоквартирного жилья, жилых городков, с последующим ипотечным кредитованием покупателей построенного жилья.

Программа кредитования от компании «БТА Ипотека»

Это долгосрочные кредиты на приобретение, ремонт или достройку жилья. Если вы уже нашли квартиру своей мечты, не стоит откладывать покупку на неопределенный срок.

Кредиты компании «БТА Ипотека» распространяются по Казахстану Компанией «БТА Ипотека», «Банком ТуранАлем», и «Омск – банком» по России.

Компания предоставляет для своих клиентов полный спектр услуг, необходимых при сделках с недвижимостью с использованием заемных средств. Специалисты компании обеспечивают индивидуальный подход к каждому клиенту в выборе подходящего пакета кредитования, качественную консультацию и быструю обработку документов.

АО «БТА Ипотека» поддерживает уже сложившиеся долгосрочные отношения с основными операторами рынка позволяют клиенту быстро найти недвижимость, оформить документы на получение кредита, купить недвижимость и оформить ее на имя клиента. В компании действует свой кредитный комитет, принимающий окончательное решение о выдаче ипотечного кредита в кратчайшие сроки.

Благодаря, стандартизации и унификации процедуры анализа платежеспособности и кредитоспособности заемщика, АО «БТА Ипотека» в состоянии отрабатывать значительное количество кредитных дел с сохранением приемлемого уровня кредитного риска.

Для снижения кредитных рисков АО «БТА Ипотека» использует определенные типовые процедуры. Одной из таких процедур является обязательное софинансирование покупки недвижимости со стороны клиента. Такое софинансирование называется первоначальным взносом (down payment). Другим типовым способом снижения рисков является введение специальных коэффициентов, предельные значения которых устанавливаются изначально.

Сложившиеся долгосрочные отношения с банками второго уровня позволяют компании поддерживать необходимый оборотный капитал на уровне, достаточном для обеспечения кредитами любого заемщика, прошедшего рассмотрение кредитного комитета.

Продуктовая стратегия АО «БТА Ипотека» направлена на удовлетворение спроса самого широкого круга клиентов, имеющих свои специфические потребности по денежным средствам. Для одних клиентов наиболее важным параметром кредита является процентная ставка, для других - возможность досрочного погашения без штрафных санкций, для третьих - возможность снизить сумму первоначального взноса и т.п.

Каждый пакет ипотечного кредитования характеризуется определенными параметрами кредита:

- процентная ставка;

- срок кредита;

- условия досрочного погашения,

- величина первоначального взноса;

- соотношение основного и дополнительного обеспечения и т.п.

Таким образом, каждый ипотечный пакет предназначен для определенной группы клиентов.

Рассмотрим подробнее некоторые из ипотечных пакетов предоставляемых АО «БТА Ипотека»

1. Пакет «Свободный»

Данный пакет рассчитан на тех клиентов, которые затрудняются подтвердить необходимый уровень дохода. Срок кредитования от 12 месяцев до 10 лет, с возможностью погашения суммы основного долга допускается через 6 месяцев с момента получения кредита.

Сумма кредита не ограничена.

Первоначальный взнос 30% от стоимости приобретаемого жилья.

Процентная ставка фиксированная 18-20% годовых

2. Пакет «Профессионал»

Данный пакет рассчитан на тех клиентов, которые являются сотрудниками крупных компаний. Срок кредитования от 12 месяцев до 25 лет, с возможностью погашения суммы основного долга допускается через 6 месяцев с момента получения кредита.

Сумма кредита не ограничена.

Первоначальный взнос 30% от стоимости приобретаемого жилья.

Процентная ставка плавающая (согласно программе АО «Казахстанской Ипотечной Компании») – 12,4 – 12,8% годовых, либо фиксированная 16,5-17,5% годовых.

3. Пакет «Коммерческий»

Предназначен для покупки, ремонта и реконструкции объектов коммерческой недвижимости. Срок кредитования от 3 до 7 лет в зависимости от платежеспособности клиента, с возможностью погашения суммы основного долга допускается через 6 месяцев с момента получения кредита.

Сумма кредита от 250 000 до 45 000 000 тенге.

При покупке недвижимости обязательное условие – софинансирование в размере 30% от стоимости объекта, либо внесение дополнительного залога.

Процентная ставка фиксированная 18-22% годовых

4. Пакет «Сенiм»

Данный пакет рассчитан на тех клиентов, которые стабильный, легко подтверждаемый доход и 20% первоначального взноса от оценочной стоимости жилья. Срок кредитования от 12 месяцев до 20 лет, с возможностью погашения суммы основного долга допускается через 12 месяцев с момента получения кредита.

Сумма кредита – до 6 000 000 или 48 000 долл.

Первоначальный взнос 20% от стоимости приобретаемого жилья.

Процентная ставка фиксированная 19% годовых

Компания придерживается международных стандартов при проведении консультаций клиентов (European Agreement on a Voluntary Code of Conduct on Pre-Contractual Information for Home Loans). Все расчеты проводятся заблаговременно и клиента извещают обо всех платежах, которые ему предстоит сделать в будущем, включая не только информацию о погашении кредита, но и информацию о сопутствующих платежах: страхование, оплата услуг третьих лиц и т.п. Кроме того, клиенту подробно объяснят все процедуры, которые он должен осуществить в соответствии с действующим законодательством и проведут разъяснительную работау по рискам, которые клиент примет на себя, получая ипотечный кредит.

С 2001 года Компания начала ипотечную программу кредитования коммерческой недвижимости, ее покупки, достройки и ремонта коммерческой недвижимости.

Банковские коммерческие займы выдаются компанией юридическим лицам и лицам, занимающимся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица. Ими являются индивидуальные предприниматели, осуществляющие свою деятельность на основании патента либо свидетельства о государственной регистрации индивидуального предпринимателя.

Займы, направлены на приобретение, ремонт и реконструкцию, достройку коммерческих объектов: магазинов, офисов, производственных помещений, кафе, ресторанов, СТО, парикмахерских и т.д. Под коммерческой недвижимостью понимается недвижимость, которая используется для извлечения предпринимательского дохода от эксплуатации недвижимости. Основным источником погашения кредита являются доходы заемщика от существующей деятельности, т.е. по проекту не учитываются доходы, которые клиент будет получать в будущем от приобретаемого объекта. Если приобретается действующий объект, то результаты его деятельности могут учитываться как компенсирующий фактор.

При реализации проекта необходимо обязательное софинансирование со стороны заемщика или же при отсутствии первоначального взноса возможно предоставление дополнительного залога. Величина софинансирования установлена в размере 50% от стоимости объекта. В качестве основного обеспечения возвратности кредита используется приобретаемая, ремонтируемая или строящаяся недвижимость. В качестве дополнительного обеспечения может использоваться другая недвижимость, гарантии и поручительства третьих лиц. Погашение кредита осуществляется ежемесячно равномерными долями, включающими в себя погашение начисленного вознаграждения банка и части основного долга по кредиту.

Компания выдает кредиты на коммерческую недвижимость заемщикам сроком до 10 лет. Величина процентных ставок по кредитам находится в прямой зависимости от суммы кредита и рискованности проекта. При кредитовании Коммерческой недвижимости дополнительным условием является страхование недвижимости и чистоты титула собственности.

Основными преимуществами программ ипотечного кредитования от АО «БТА Ипотека» являются:

Возможность приобретения - элитного жилья, недвижимости на вторичном рынке, участие в долевом строительстве жилья, а так же приобретение коммерческой недвижимости;

Возможность получения кредита без подтверждения доходов;

Широкий спектр условий;

Возможность получения кредита до пенсионного возраста. Если клиент обратился в банк за ипотечным кредитом, по достижению 20 летнего возраста, то ипотечный кредит может быть предоставлен на 40 лет;

Возможность получить кредит без первоначального взноса;

Возможность досрочного погашения ипотечного кредита в любое время;

Возможность получить ипотечный кредит на покупку недвижимости в любом городе РК;

Возможность рефинансировать ипотечный кредит, полученный в другом банке на более выгодные условия.

АО «БТА Ипотекой» поддерживаются партнерские программы по приобретению готового и строящего жилья по всему Казахстану со следующими компаниями:

- АО «АльянсСтройИнвест»

- АО «Корпорация Базис - А»

- АО «Куат»

- АО «МеркурГрад»

- АО «Hihgvill»

- АО «BestProject»

- АО «АкАуыл» и др. [22] (приложение 2)

АО «БТА Ипотека» постоянно работает над разработкой и применением на практике новых ипотечных пакетов, позволяющих максимально учесть возможности и запросы потенциальных заемщиков.

## 2.2 АО «Народный банк» на рынке услуг ипотечного кредитования

АО «Народный банк Казахстана» - крупнейший универсальный коммерческий банк Республики Казахстана, успешно работающий на благо своих клиентов более 80 лет, одна из самых надежных и диверсифицированных финансовых структур Казахстана. Рейтинги международных агентств приведены в приложении 3.

Акционерное общество «Народный банк Казахстана» было основано на базе реорганизационного Сберегательного банка Республики Казахстан и на протяжении ряда лет являлось агентом Правительства РК по выплатам пенсий и пособий.

Проведенная в 2001 году приватизация Народного банка позволила реструктуризировать бизнес для того, чтобы иметь возможность предоставлять своим клиентам максимально широкий спектр качественных услуг.

Основная задача – это дальнейшее развитие ориентированной на интересы клиентов региональной финансовой группы, которая предоставляет в Казахстане и соседних странах услуги на всех сегментах финансового рынка (банковском, страховом, пенсионном, ценных бумаг, лизинговом), высоко ценит свою репутацию, работает по европейским стандартам, эффективно использует свой капитал и человеческие ресурсы

АО «Народный банк» по праву считается самым надежным банком Казахстана.

Сегодня АО «Народный банк» предлагает следующие виды ипотечных программ:

Программа «Новая ипотека»

Программа «Своя ипотека»

Программа «Ипотека lights»

Программа «На приобретение недвижимости, готовой к эксплуатации и земельных участков для индивидуального строительства жилья»

Программа «На приобретение строящейся недвижимости»

Программа «На индивидуальное строительство и ремонт жилья»

Программа «Улучшение жилищных условий»

Ипотечное кредитование по программе АО «Казахстанская ипотечная компания»

Рассмотрим подробнее некоторые из них:

1. Программа «Новая ипотека»

Целевое назначение данной программы это кредиты на приобретение только жилой недвижимости, введенной в эксплуатацию, входящей в состав жилищного фонда (квартиры, жилые дома), а также на рефинансирование ранее выданных ипотечных займов, соответствующих требованиям настоящей программы, которые на момент рефинансирования обеспечены недвижимостью, введенной в эксплуатацию. Приобретение жилой недвижимости на первичном рынке не предусмотрено.

Целевая группой данной программы являются физические лица – резиденты РК.

Условия программы:

- Срок кредитования – от 15 до 25 лет.

- Валюта – тенге.

- Ставка вознаграждения\* в тенге - от 13,5 до 17% годовых.

- Максимальная сумма кредита:

- Для недвижимости, расположенной в г.Алматы и г.Астана - 50 млн. тенге;

- Для недвижимости, расположенной в остальных регионах - 20 млн. тенге.

- Документальное подтверждение дохода требуется.

- Отличительным условием предоставления кредитов по программе является возможность участия не более двух созаемщиков. При участии в проекте созаемщика(ов) в расчет платежеспособности берется совокупный доход всех участников (заемщика/созаемщика(ов)).

- Ставка вознаграждения и срок кредита зависит от платежеспособности и являются фиксированными на весь срок предоставления займа.

- Возрастные ограничения – заемщик должен быть не моложе 21 года и не старше 65 лет на момент полного погашения кредита.

- Обязательно страхование - личное (от несчастных случаев и утраты трудоспособности), имущественное (предмета залога) и титульное (страхование потери заложенного имущества в результате утраты права собственности).

- Срок рассмотрения кредитной заявки - 7 рабочих дней.

В качестве основного и дополнительного обеспечения может быть принята приобретаемая и/или имеющаяся жилая недвижимость, введенная в эксплуатацию;

Коммерческая недвижимость, принадлежащая физическим лицам, может быть принята только в качестве дополнительного обеспечения. Предоставление в обеспечение земельного участка не допускается.

Эффективная ставка вознаграждения - в тенге – от 13,4%

Программа «Ипотечный бонус»

2. Программа «Ипотека lights»

Целевое назначение.

Кредиты физическим лицам (резиденты РК) представляются на приобретение готовой к эксплуатации и строящейся недвижимости.

Условия программы:

- Срок кредитования – до 20 лет.

- Валюта – тенге, доллары США, Евро.

- Минимальная сумма кредита - эквивалент 5000 дол.сша/евро

- Ставка вознаграждения\* в тенге - от 10% до 14% годовых, в долларах США, в Евро - от 9% до 13% годовых.

- Документальное подтверждение дохода не требуется.

- Обязательно предоставление в качестве дополнительного обеспечения банковского вклада в размере не менее 20% от суммы кредита.

- Ставка вознаграждения зависит от размера банковского вклада, выступающего дополнительным обеспечением.

- Обязательно страхование - личное (от несчастных случаев и утраты трудоспособности), имущественное (предмета залога) и титульное (страхование потери заложенного имущества в результате утраты права собственности).

- Срок рассмотрения кредитной заявки - 7 рабочих дней.

Обеспечение по кредиту.

Основное - приобретаемая недвижимость;

Дополнительное – банковский вклад.

эффективная ставка вознаграждения: в тенге – от 17,5%, в долларах США – от 18,5%, в евро – от 18,5%

3. Программа «На приобретение недвижимости, готовой к эксплуатации и земельных участков для индивидуального строительства жилья»

Целевое назначением данной программы являются кредиты на приобретение недвижимости некоммерческого назначения, готовой к эксплуатации и земельных участков для индивидуального строительства жилья.

Целевая группа программы физические лица – резиденты РК.

Условия программы:

- Срок кредитования – до 30 лет.

- Валюта – тенге, доллары США, Евро.

- Минимальная сумма - эквивалент 5000 долларов США/Евро

- Ставка вознаграждения в тенге - от 15% до 16% годовых, в долларах США - от 14% до 15% годовых, в Евро - от 13,5 до 14,5% годовых.

- Документальное подтверждение дохода требуется.

- Обязательное условие - первоначальный взнос, в размере не менее 15% от суммы кредита.

- Обязательно страхование - личное (от несчастных случаев и утраты трудоспособности), имущественное (предмета залога) и титульное (страхование потери заложенного имущества в результате утраты права собственности).

- Срок рассмотрения кредитной заявки - 7 рабочих дней.

Обеспечение по кредиту.

В качестве основного и дополнительного обеспечения могут быть приняты:

- Приобретаемая и/или имеющаяся недвижимость готовая к эксплуатации;

- Коммерческая недвижимость, принадлежащая физическим лицам;

- Земельные участки

Эффективная ставка вознаграждения: в тенге – от 15,1%,в долларах США – от 15,1%, в евро – от 14,6%

4. Программа «На приобретение строящейся недвижимости»

Целевое назначение программы являются кредиты на приобретение строящейся недвижимости.

Целевая группой программы являются физические лица – резиденты РК.

Условия программы:

Срок кредитования – до 30 лет. (минимальный - 6 месяцев)

- Валюта – тенге, доллары США, Евро.

- Ставка вознаграждения\* в тенге - от 15% до 16% годовых, в долларах США - от 14% до 15% годовых, в Евро - от 13,5 до 14,5% годовых.

- Минимальная сумма кредита - эквивалент 5000 долларов США/Евро

- Документальное подтверждение дохода - требуется.

- Обязательное условие - первоначальный взнос, в размере не менее 15% от суммы кредита.

- Ставка вознаграждения зависит от размера первоначального взноса.

- Обязательно страхование - личное (от несчастных случаев и утраты трудоспособности), имущественное (предмета залога) и титульное (страхование потери заложенного имущества в результате утраты права собственности).

- Срок рассмотрения кредитной заявки - 7 рабочих дней.

Обеспечение по кредиту.

В качестве основного обеспечения могут быть приняты:

Приобретаемая строящаяся недвижимость;

Имеющаяся недвижимость коммерческого/некоммерческого назначения, принадлежащая физическим лицам.

Эффективная ставка вознаграждения: в тенге – от 15,1%, в долларах США – от 15,0% ,в евро – от 14,4%[23]

## 2.3 Сравнительный анализ банковских услуг и перспективы развития ипотеки в Республике Казахстан

Ипотека для государства - это удобный и простой способ обеспечить граждан жилплощадью, для финансовых институтов это выгодная эксплуатация средств, для строительных компаний - способ обогащения, как и для множества сопутствующих мелких организаций (риэлторов, нотариусов, оценщиков, подрядчиков). Но человек или семья, собравшиеся брать квартиру в кредит, - это главный элемент всей системы, а ипотека для них - прежде всего возможность приобрести недвижимость. Но для гражданина важнее всего сам факт ее получения, чем все нюансы вкупе, сопровождающие покупку посредством кредита, и в этом многие допускают ошибку - не всякий даже крупный и респектабельный банк может предоставить условия, удовлетворяющие клиента. Даже такая развитая банковская сфера, как ипотечное кредитование, настолько разнится у отдельно взятых банков, что сравнить их по основным условиям порой просто невозможно. А задача клиента - по сути, минимизировать собственные расходы. [24, с.364]

У одного банка довольно выгодные общие условия, но более чем строгие требования к документам (например, «Казкоммерцбанк»), у другого хорошие годовые вознаграждения, но к ним причисляется столько сопутствующих расходов, что практически сводит на нет все прочие выгоды в глазах покупателя («АТФ-Банк»), Таких моментов масса, и часто они представляют собой в каком-то смысле крайности.

Допустим, у клиента есть сумма первоначального взноса (варьируется в среднем от 15 до 30%), но практически не остается денег на первоначальное обслуживание кредита (у «БТА Ипотека» до 100 тыс.) или дальнейшее - оплату страхования, которое, кстати, тоже является серьезным подводным камнем. Если ежемесячные выплаты по кредиту кому-то могут показаться незаметными (у «Альянс-банка» это 285 долларов за кредит в 10 тыс., долларов на 15 лет в сравнении с, например, «АТФ», который ожидает $555), то обязательное ежегодное страхование объекта недвижимости и жизни заемщика обходится в тяжелую и несколько непредвиденную копеечку. Кроме того, каждый банк работает с определенными страховыми компаниями, каждая из которых устанавливает свою страховую ставку в зависимости от качества своих услуг.

Очень серьезную, часть ипотечного рынка составляют совместные программы банков с Казахстанской ипотечной компанией (КИК), которая привлекает средства за счет выпуска облигаций на фондовый рынок взамен на дополнительный капитал, снижая тем самым риск у банкиров. В свою очередь, за свои заслуги КИК получает деньги с облигаций и дополнительно удерживает процент с банка. А банк, имеющий программу с меньшей степенью риска, способен понизить процентную ставку для клиента, в среднем она составляет порядка 13.6%. Подобная система послужила началом к повальной покупке жилья в конце 30-х годов в США, причем на нынешних правах КИК работала Федеральная ипотечная организация (FNMA), прозванная на народном сленге Фанни Мэй. FNMA впервые разработала систему критериев, по которым можно оценивать кандидатов на кредит и сами объекты недвижимости.

В то же время КИК не заинтересована в выдаче кредитов на срок меньше десяти лет. А что же делать тем, кому нужен такой на недолгий срок? На рынке такие программы функционируют, но, к сожалению, их очень мало, и большинство из них являются неадаптированными к таким сжатым срокам. К примеру, банк может выдать сумму кредита по своей программе на срок до трех лет только по тем ставкам, которые он практикует, и для более длительного времени, причем при этом взимая точно такие же сопроводительные расходы на тех же условиях. То есть если мы берем кредит под те же 18% годовых на десять тысяч долларов, но уже на три года, то платеж составит 307 долларов, из которых $30 являются процентом.

Единственную, пожалуй, достойную альтернативу общей безрадостной картине выставил «Альянс Банк»со своей программой «Экспресс-ипотека», которая адаптирована специально для такого рода кредитов. Выплаты по ней на тех же условиях составят уже совсем другую, рекордную, цифру - $239 долларов 24 цента, что почти на 70 долларов меньше, чем у банка с неадаптированными условиями. Причем процедура оформления, по словам менеджеров, длится всего два дня и включает в себя услуги нотариуса, оценщика недвижимости, регистратора Центра недвижимости и страхового агента. Что же, весьма неплохо, учитывая однобокость остальных предложении на рынке, причем соблюдаются все условия классических ипотечных программ, а максимальная сумма кредита ограничивается 100 тыс. долларов США. Конечно, банк не станет выдавать эту сумму без основания, но в пакете документов справка о зарплате и выписка с пенсионными отчислениями не требуются, достаточно заполнить форму. После "Альянса" в конкурентную борьбу вступает другой быстро набирающий обороты банк - "Техака". С процентами дело обстоит несколько хуже, чем у молодого соперника, это 16% годовых в долларах, но они действуют и на более длительный срок, до 15 лет. Один минус сводит на нет выгодные условия - опять же требуется официальное подтверждение уровня доходов. В принципе, как и у всех остальных коммерческих банков.

Несмотря на все трудности, с которыми сталкивается рынок ипотечного кредитования в Казахстане, мы наглядно показали, что он развивается весьма динамично - уменьшаются проценты, улучшаются условия, банки меряются силами в конкурентной борьбе, и расклад не всегда так однозначен, как казалось бы - порой молодые банки опережают по качественному развитию более крупные и известные. Основной вопрос, который особенно беспокоит будущих покупателей - это стремительный рост цен на недвижимость. По мнению аналитиков цены на недвижимость будут падать только в том случае, когда предложение будет соизмеримо со спросом. В Алматы и Астане стоимость жилья растет из-за высокого притока граждан из малых городов и аулов, в то же время у многих жителей появляются излишки денег, которые они предпочитают вкладывать в недвижимость. Роль банков в росте цен минимальна и ограничена внедрением ипотечного инструмента на местный рынок.

20 апреля 2007 года постановлением Правительства Республики Казахстан была утверждена Государственная программа жилищного строительства в Республике Казахстан на 2008—2010 годы, разработанная министерством индустрии и торговли РК. [25]

Основной целью данной программы является комплексное решение проблем развития жилищного строительства, обеспечивающее доступность жилья широким слоям населения, для создание полноценного сбалансированного рынка жилья как со стороны предложения, так и со стороны спроса; привлечение частных инвестиций в жилищное строительство и стимулирование государственно-частного партнерства; стимулирование развития индивидуального жилищного строительства; развитие инженерно-коммуникационной инфраструктуры районов жилищной застройки; совершенствование систем ипотечного кредитования, жилищных строительных сбережений и гарантирования (страхования) ипотечных кредитов

Ипотечное кредитование — один из самых эффективных способов привлечения инвестиций в жилищную сферу. Именно ипотека позволяет согласовать интересы населения — в улучшении жилищных условий, банков — в эффективной и прибыльной работе, строительного комплекса — в ритмичной загрузке производства и государства, заинтересованного в экономическом росте, которому будет способствовать широкое распространение ипотечного кредитования населения.

Предоставление гражданам ипотечных кредитов осуществляется банками второго уровня с 1998 года. Первоначально ставки вознаграждения по ипотечным кредитам составляли порядка 20% годовых, размер первоначального взноса составлял около 40—50%, кредит предоставлялся на срок не более 5—10 лет.

С развитием ипотечного кредитования в стране подверглись изменению в сторону уменьшения основные критерии ипотечного кредитования. Так, начиная с 2005 года, ставки вознаграждения в банках второго уровня составляют порядка 10—13% годовых, размер первоначального взноса снизился до 10—15% годовых, срок кредита составил в среднем 10 лет.

Однако даже при таком развитии системы ипотечного кредитования данный вид услуг в настоящее время доступен лишь отдельным категориям граждан Республики Казахстан. Одной из основных причин является отсутствие достаточных средств у населения для оплаты вознаграждения и первоначального взноса. Для решения этой проблемы были образованы КИК и КФГИК.

Целью деятельности КИК является рефинансирование банков второго уровня путем приобретения прав требований по ипотечным кредитам для увеличения объема предоставления банками второго уровня ипотечных кредитов.

КИК выкупает права требования по котировочной ставке, которая зависит от уровня инфляции, маржи инвесторов, маржи КИК, страховых резервов и расходов на эмиссию. Так, если в 2002 году котировочная ставка составляла 14%, то в настоящее время она составляет 9,6%.

За весь период своей деятельности по состоянию на 1 марта 2007 года КИК у банков второго уровня и ипотечных организаций приобретены права требования по 30 899 ипотечным кредитам на сумму более 79 млрд. тенге, в том числе в рамках рыночной программы компании 24 024 ипотечных кредита на общую сумму 62,8 млрд. тенге, в рамках Госпрограммы — 6 875 ипотечных кредитов на общую сумму 16,5 млрд. тенге. [25]

Целью деятельности КФГИК является создание благоприятных условий для повышения доступности ипотечных кредитов путем разделения кредитных рисков между банками второго уровня и ипотечными компаниями, выдающими ипотечные кредиты, инвесторами и страховыми организациями.

Создание системы гарантирования ипотечных кредитов позволило Казахстану оптимизировать и расширить рынок ипотечных кредитов, повысить его устойчивость. Система гарантирования (страхования) ипотечных кредитов предполагает покрытие КФГИК до 100% чистых убытков кредитора в течение срока всего кредита.

По состоянию на 1 марта 2007 года КФГИК выдано 9 399 гарантированных обязательств на общую сумму ипотечных кредитов 28,5 млрд. тенге, в том числе на приобретение доступного жилья — 7 912 гарантийных обязательств на сумму ипотечных кредитов — 20,1 млрд. тенге. Удельный вес участия КФГИК в программе реализации доступного жилья в целом по республике составил в количестве введенных квартир 51%, в количестве реализованных квартир — 61%. Это означает, что в целом по республике каждая вторая квартира, построенная за счет бюджета, получена гражданами при содействии КФГИК.

В семи регионах республики, в том числе городах Алматы и Астане, удельный вес по обоим показателям выше.

Анализ реализации Госпрограммы показал нежелание банков второго уровня и ипотечных организаций участвовать в реализации Госпрограммы, поддержании установленных условий ипотечного кредитования 10/10/20 (процентная ставка/ минимальный первоначальный взнос в%/ срок кредитования), а также выявил факты предъявления ими дополнительных требований к претендентам на получение доступного жилья, что значительно снижает социальную направленность программы.

Система жилищных строительных сбережений представляет собой механизм финансирования жилья, основанный на накоплении индивидуальных сбережений (в настоящее время не менее 25% от стоимости жилья), в целях получения займа для улучшения жилищных условий на территории Республики Казахстан.

Данная система жилищных строительных сбережений в большей части предназначена для категории граждан, не имеющих достаточных средств для внесения первоначальных взносов при получении ипотечных кредитов в банках второго уровня, но имеющих достаточно стабильный доход.

Роль государства в отношениях между субъектами системы строительных сбережений заключается в оказании поддержки системе жилищных строительных сбережений путем выплаты гражданам Республики Казахстан — вкладчикам премии по вкладам на эти сбережения.

Участником системы строительных сбережений является жилищный строительный сберегательный банк, вкладчики банка и государство, осуществляющее начисление и выплату премий по вкладам в жилищный строительный сберегательный банк.

Слабой стороной является то, что система жилищных строительных сбережений фактически не участвует в реализации Госпрограммы. Так, начало введения системы ЖССБ по Госпрограмме — 2005 год, срок накопления средств — 3 года, начало действия системы ЖССБ — с 2008 года

Повышение доступности жилья для широких слоев населения будет обеспечиваться также путем совершенствования механизмов ипотечного кредитования и системы жилищных строительных сбережений для населения.

**Развитие ипотечного кредитования**

Будут предусмотрены следующие меры по дальнейшему развитию системы ипотечного кредитования.

1. Поэтапное снижение ставки вознаграждения в зависимости от ситуации на фондовом рынке.

2. Выпуск КИК долгосрочных ипотечных облигаций. Указанные облигации будут размещаться среди пенсионных фондов и других институциональных инвесторов. Часть облигаций будет размещена среди национальных компаний по низкой ставке.

3. Пополнение уставного капитала КИК для выпуска долгосрочных ипотечных облигаций.

4. Использование чистого дохода КИК для снижения средневзвешенной ставки заимствования за счет получаемого дохода от инвестирования в финансовые инструменты.

5. Предоставление долгосрочных бюджетных кредитов КИК по льготной ставке вознаграждения, не превышающей 0,5% годовых, и на сумму средств, направленных на строительство доступного жилья, которое предполагается реализовать через систему ипотечного кредитования. Данные бюджетные кредиты будут использоваться исключительно для ипотечного кредитования через банки-партнеры КИК приоритетных категорий населения в соответствии с правилами реализации доступного жилья, утверждаемыми Правительством Республики Казахстан. При этом максимальная маржа банков-партнеров КИК должна быть не более трех процентов годовых, а маржа КИК — не более одного процента годовых.

Кроме того, необходимо рассмотреть возможность использования части пенсионных накоплений граждан для оплаты первоначального взноса при ипотечном кредитовании.

Таким образом, конечная ставка вознаграждения по ипотечным кредитам для приоритетных категорий населения может составить не более 8% годовых.

**Развитие системы жилищных строительных сбережений**

Будут предусмотрены меры по предоставлению долгосрочных жилищных займов по льготной ставке вознаграждения через систему жилищных строительных сбережений приоритетным категориям населения.

Для обеспечения предоставления льготных жилищных займов необходимо рассмотреть возможность принятия следующих мер по развитию системы жилищных строительных сбережений:

1) внедрение нового финансового инструмента — предварительного жилищного займа, который позволит участникам жилищных строительных сбережений получить жилищный заем, не дожидаясь окончания трехлетнего срока накопления по договору о жилищных строительных сбережениях, а также без первоначального взноса;

2) определение оператором, предоставляющим жилищные займы, ЖССБ;

3) предоставление долгосрочного бюджетного кредита ЖССБ по ставке вознаграждения, не превышающей 1% годовых, и на сумму средств, направленных на строительство доступного жилья, которое предполагается реализовать посредством использования системы жилищных строительных сбережений; [26]

4) предоставление предварительных жилищных займов за счет бюджетных кредитов приоритетным категориям граждан;

5) установление максимальной разницы между ставкой вознаграждения по предварительному жилищному займу, предоставляемому приоритетным категориям населения за счет бюджетных кредитов, и ставкой, по которой такие бюджетные кредиты представлены ЖССБ, на уровне трех процентов годовых.

Предварительные жилищные займы со ставкой вознаграждения не более 8% годовых за счет бюджетных кредитов будут предоставляться исключительно приоритетным категориям населения для приобретения доступного жилья в соответствии с правилами реализации доступного жилья, утверждаемыми Правительством Республики Казахстан.

**Развитие системы гарантирования (страхования) ипотечных кредитов**

Новые подходы к ипотечному и жилищному кредитованию, увеличение его объемов и рисков повышают роль системы гарантирования (страхования) ипотечных кредитов в целях обеспечения надежной устойчивости данного рынка.

Будут предусмотрены меры по дальнейшему развитию системы гарантирования (страхования) ипотечных кредитов:

1) создание эффективной и гибкой ценовой политики КФГИК для обеспечения финансовой устойчивости реализации предлагаемых КИК и ЖССБ механизмов с целью снижения ставки вознаграждения до 8% и увеличения сроков кредитования;

2) создание новых механизмов гарантирования для разделения ипотечных рисков по предоставлению предварительных жилищных займов ЖССБ приоритетным категориям граждан без первоначального взноса;

3) пополнение уставного капитала КФГИК в целях обеспечения доступности ипотечного кредитования и жилищных займов для широких слоев населения, приобретающего жилье, построенное за счет бюджетных кредитных средств, предоставляемых МИО;

4) использование части чистого дохода КФГИК для участия в программах ипотечного кредитования ИЖС и коммерческого жилья;

5) формирование единой информационной базы финансовых институтов с целью эффективного управления ипотечными рисками;

6) приведение системы гарантирования (страхования) ипотечных кредитов к стандартам ЕС и использование передового мирового опыта в целях повышения прозрачности страхового рынка в сфере ипотечного кредитования.

Данные меры позволят обеспечить снижение рисков в области ипотечного кредитования и устойчивость финансовой системы с достижением главной цели — повышения доступности жилья для широких слоев населения.

В результате реализации программы планируются следующее результаты:

1. При ежегодном темпе роста ввода в эксплуатацию жилых домов за три года будет построено около 26,1 млн. кв. метров общей площади жилья, в том числе в 2008 году — 8,2 млн. кв. метров, в 2009 году — 8,6 млн. кв. метров, в 2010 году — 9,3 млн. кв. метров общей площади. За эти годы по всем источникам финансирования будет построено около 236 тыс. квартир;

2. Предусматривается ввести 2,1 млн. кв. метров доступного жилья (21 800 квартир), в том числе в 2008 году — 0,86 млн. кв. метров, в 2009 году — 0,73 млн. кв. метров, в 2010 году — 0,51 млн. кв. метров;

3. Предусматривается ввести 363,1 тыс. кв. метров арендного (коммунального) жилья (4 320 квартир) за счет средств республиканского бюджета;

4. Наряду с этим предполагается строительство арендного (коммерческого) жилья за счет частных инвестиций с ежегодным объемом не менее 96 тыс. кв. метров (800 квартир);

5. Прогнозируется ввести 17,1 млн. кв. метров индивидуальных жилых домов, в том числе: в 2008 году — 5,3 млн. кв. метров, в 2009 году — 5,6 млн. кв. метров, в 2010 году — 6,2 млн. кв. метров;

6. Районы жилищной застройки будут обеспечены инженерно-коммуникационной инфраструктурой;

7. Будут созданы новые рабочие места для более чем 120 тыс. человек;

8. Улучшится архитектурный облик городов и других населенных пунктов;

9. Увеличится сбор налогов в бюджет от строительной деятельности, в том числе налога на имущество, подоходного налога с работников строительной отрасли;

10. Ожидается мультипликативный эффект в смежных отраслях за счет увеличения выпуска продукции промышленности строительных материалов, электротехнической, металлургической и химической промышленности, а также предметов обустройства нового жилья.

## 2.4 Пути повышения эффективности ипотечного кредитования

Ипотечное кредитование существует на постсоветском рынке банковских услуг уже как минимум 6-10 лет, однако в таких незначительных объемах, что говорить о его влиянии на ситуацию на рынке жилья не приходится. До кризиса ипотечные кредиты выдавались многими банками, однако, на очень короткий срок (не более 5 лет, чаще всего – на 1-3 года) и под высокие проценты (до 20% годовых в валюте). Эти условия резко потенциальных сужали круг клиентов. Весь мировой опыт свидетельствует, что только ипотека способна решить жилищную проблему, увеличить оборотные средства предприятий, расширить базу фондового рынка, вовлечь в экономический оборот деньги населения. Мировая практика показывает, что ипотека может успешно функционировать при годовой инфляции, не превышающей 25%.[29, с. 164]

Содержание факторов перспективного развития ипотеки раскрыто в приложении .

Подобное сочетание интересов, представленное в приложении 4., создает необходимые качественные и количественные предпосылки для решения жилищной проблемы на базе развития ипотечного кредитования.

На начальном этапе работы по ипотечному кредитованию возможны два варианта предоставления ипотечных кредитов (Приложение 5).

Независимо от варианта, реализуемого в конкретной ситуации, ипотечный кредит предоставляется в соответствии с установленной процедурой, которая еще не получила типового оформления.

Общие подходы по порядку предоставления кредита заемщику служат базой для создания большого количества вариантов получения заемщиком ипотечного кредита. Их наличие и выбор в конкретном случае связаны:

– с положением заемщика в обществе;

местом работы и стабильностью его предприятия;

наличием или отсутствием у него достаточных для внесения авансового платежа средств;

– возможностью и необходимостью продажи имеющейся у него квартиры, а также характером процесса, связанного с такой продажей.

Поэтому концепция предусматривает разработку участниками ипотечного рынка различных технологий, позволяющих реализовать все возможные варианты действий, удобные как для заемщиков, так и для кредиторов и других участников ипотечного рынка (табл. 1.).

Для нашей страны наиболее подходит приобщение к «расширенной открытой модели» ипотеки. Это двухуровневая система ипотеки, когда сначала банк выдает кредит (первый уровень), а потом продает его инвесторам, которые привлекают под этот кредит деньги (второй уровень).

Таблица 1 - Технологии ипотечного кредитования

|  |  |
| --- | --- |
| Использование старого жилья для приобретения нового | Комбинированный вариант |
| Для приобретения нового жилья можно получить краткосрочный кредит для первоначального взноса при покупке новой квартиры под залог уже имеющегося жилья. До истечения срока краткосрочного кредита заемщик может реализовать заложенное старое жилье, рассчитаться по краткосрочному кредиту и использовать остаток вырученных средств для последующего погашения долгосрочного кредита | Часть первоначального взноса заемщика формируется за счет имеющегося жилья и принимается впоследствии к зачету продавцом новой квартиры, а оставшаяся часть вносится деньгами |

Первоначальный взнос заемщика должен составлять не менее 10% от стоимости жилья. Если у возможного заемщика на данный момент нет такой суммы, банк может предложить ему открыть накопительный счет, на который клиент в течение определенного времени будет регулярно вносить оговоренную сумму. Это докажет кредитоспособность клиента. После этого банк выдает клиенту ипотечный кредит, частично из его же накопленных средств и полученного с них дохода. [32, с. 306]

Заемщик (клиент) может и самостоятельно найти подходящее ему жилье, а потом обратиться в банк за получением ипотечного кредита – подобное может соответствовать возможностям универсальных банков. Проверив кредитоспособность клиента, банк помогает ему выбрать подходящую квартиру из банка данных агентства недвижимости, включающего как первичный, так и вторичный рынки жилья с учетом всех требований заемщика.

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.

Агентство недвижимости, работающее с ипотечным банком должно решать следующие задачи:

* 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. Сводный бухгалтерский баланс представлен в приложении 6.

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

# ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Формирование системы ипотечного кредитования является характерным признаком не только развитых банковских систем. Известно, что формирование институтов ипотечного кредитования в Германии, Нидерландах и других странах начиналось не в условиях высокоразвитой экономики. Ипотечные банки получили развитие и в странах, где наблюдаются экономические процессы, схожие с Казахстаном. Ряд экономических условий в Мексике и в Казахстане совпадают – инфляция, спад производства, дефицит жилья. Тем не менее с середины 1994 г. рынок ипотечных кредитов в Мексике активно развивается. Коммерческие банки увеличивают объемы ипотечного кредитования, участниками системы ипотечного кредитования становятся пенсионные и другие фонды, некоторые государственные институты. Так же, как и в других странах, формирование системы ипотечного кредитования в Мексике проходит при активном участии государства. Правительство за последнее время сильно увеличило инвестиции в жилищное строительство, одновременно с этим принимаются шаги по упрощению бюрократизированных процедур в сфере строительства и финансирования жилья, регистрации сделок с недвижимостью. Система ипотечного кредитования развивается довольно успешно. Инфляция не является тормозом для развития. [31, с. 64]

Существует еще одна важная сторона влияния системы ипотечного кредитования на стабильность банковской системы, связанная с функционированием вторичного рынка ссуд, обеспеченных закладными. Наличие вторичного рынка ссуд под недвижимое имущество предоставляет коммерческим банкам большие возможности. Банк в случае необходимости может продать свои закладные, что приведет к повышению его ликвидности и платежеспособности. Для ипотечных банков продажа закладных служит источником средств для последующего кредитования. Потенциал вторичного рынка закладных велик. Этот рынок способствует переливу капитала в более рентабельную сферу экономики (диверсификация банковского капитала), а также уменьшает разницу между процентными ставками в различных географических районах, что способствует формированию единой цены капитала в масштабах всей страны. [32, с.169]

Все это еще раз свидетельствует о том, что развитие ипотечного кредитования положительно влияет на стабильность и устойчивость банковской системы страны в целом. Без представительной сети ипотечных банков и других ипотечных институтов банковскую систему нельзя признать современной, эффективной и удовлетворяющей разнообразные потребности экономики. Сегодня, в условиях банковского кризиса именно ипотека может стать «спасательным кругом» для многих банков. Создание и развитие эффективной системы ипотечного кредитования будет способствовать формированию более цивилизованной, более устойчивой банковской системы, которая бы отвечала принятым в мире представлениям о роли и месте банков в экономической жизни страны.

Формирование рынка ипотек и механизма ипотечного кредитования, связанного с землей, недвижимостью, жильем, потребует достаточно длительного периода в несколько лет. Таким образом, перед банками стоит задача создания вторичного рынка ипотек путем образования региональных рынков и постепенной их интеграции.

На рынке наблюдается просто небывалая активность предложения. В первом квартале нынешнего года ипотечные кредиты абсолютно лидировали среди прочих финансовых продуктов по рекламе. Банки самыми разными путями стремятся заинтересовать потенциальных клиентов ипотечных программ. Одни снижают размер первоначального взноса при покупке квартиры, как это сделал, например, Казкоммерцбанк в конце прошлого года. Другие готовы дать ипотечный кредит вообще без первоначального взноса, правда, с дополнительным залогом («БанкЦентрКредит»). Невзирая на собственные риски, финансисты упрощают процедуру рассмотрения заявок и делают разные другие шаги навстречу клиенту.

О чем говорит активизация ипотеки, что стоит за происходящими на этом рынке процессами? Прежде всего, они – сигнал нового качественного состояния экономики. Доходы среднего казахстанца увеличились и стали более стабильными, поэтому в стране быстро развился потребительский рынок. Главным его «двигателем» стала растущая прослойка отечественного среднего класса, то есть тех, чьи ежемесячные доходы находятся в пределах между 100 и 1000 долларами. По оценкам московского банка «Русский стандарт», в России сейчас порядка 40 миллионов таких граждан. В Казахстане, исходя из демографических пропорций и нашей региональной специфики, их должно быть не менее 3 миллионов. Этот растущий класс не может не привлекать внимания финансистов, тем более сейчас, когда банкам стало тесно на давно «распаханном» ими поле корпоративного банкинга. Из-за насыщения экономики деньгами и возникшего уже к 2000 году кризиса привычных краткосрочных инструментов оборота банки начали переключаться на более долгосрочные проекты. А это, помимо финансирования промышленности, – потребительское кредитование, и ипотека в частности.

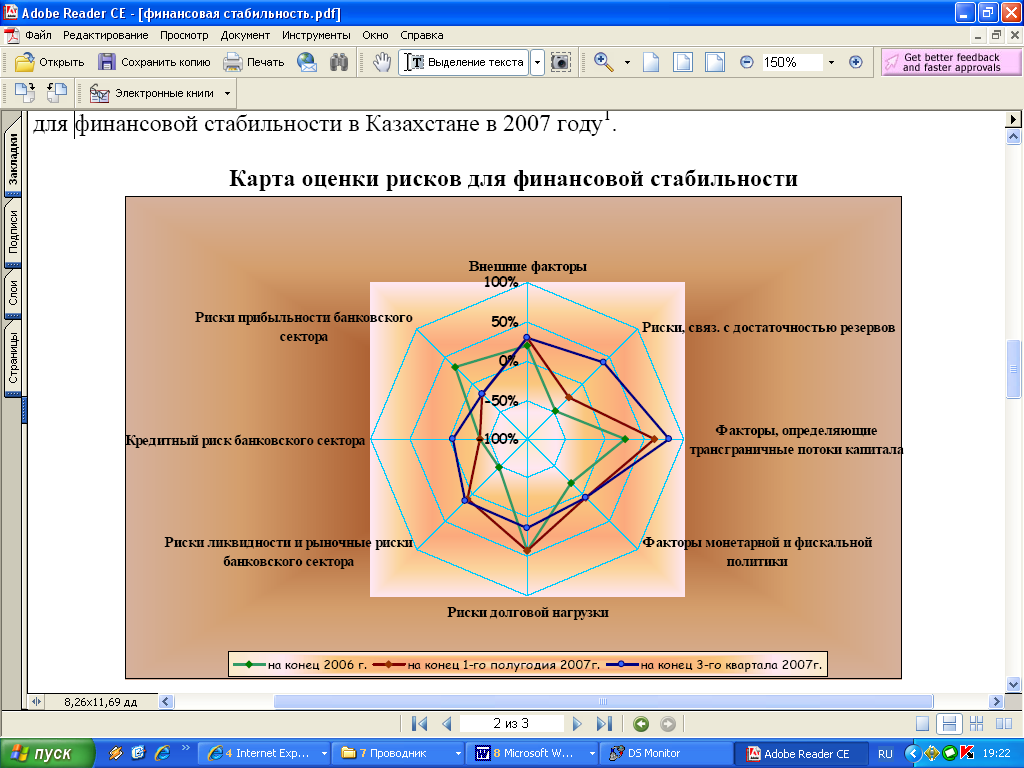
# БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Ивасенко А.Г. «Ипотечное кредитование: сущность, проблемы и перспективы развития». – Новосибирская государственная академия экономики и управления. – Новосибирск, 1996.
2. Ипотечно-инвестиционный анализ: Учебное пособие / Есипов В.Е., Попов А.В., Маховикова Т.А., и др. – СПб., 1998. – 207с.
3. Вешкин Ю.Г., Авагян Г.Л., «Банковские системы зарубежных стран: Курс лекций.» Изд - Экономистъ, 2004г, 399с.
4. Деньги, кредит, банки: Учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / Жуков Е.Ф., Максимова Л.М., Печникова А.В. и др. – М.: ЮНИТИ, 2000. – 622с.
5. Тарасова Г.М «Банковское дело: конспект лекций» -, Изд - Феникс, 2007г, 221с.,
6. Смирнов В.В. «Менеджер по ипотечным операциям». – М.: Издательский дом «Аудитор», Алматы 2000.
7. Страна и мир. Казахстанский общественно-политический еженедельник. №40, 7 октября 2005 г.
8. Поморина М.А «Планирование как основа управления деятельностью банка.» -., Изд - Финансы и статистика, 2002г, 384с.
9. Континент №12(74) 12 - 25 июня 2002 г. Это никогда не будет доступно для всех /Интервью Михаила Бражникова
10. Балабанов И.Т. и др. Деньги и финансовые институты: Учебное пособие – СПб.; М.: Харьков, Минск, Питер. 2000 – 224с.
11. Балабанов И.Т. Операции с недвижимостью в Казахстане – М.; Финансы и статистика, 2003. – 192с.
12. Разумова И.А., «Ипотечное кредитование.» - Изд - Питер, 2006г, 207с.
13. Государственная программа развития жилищного строительства в Республике Казахстан на 2005-2007 годы
14. Л.Т. Грудцына, М.С. Козлова «Ипотечное кредитование. Вопросы и ответы» Издательство: Эксмо 2005 – 364с
15. Банки и банковские операции: Учебник для вузов / Жуков Е.Ф., Максимова Л.М., Маркова О.М., и др. – М.; Банки и биржи: ЮНИТИ, 1997. – 471с.
16. Ермасова Н.Б., «Как получить банковский кредит? Настольная книга заемщика.» Изд - Гросс Медиа, 2007г, 320с.
17. Боровиков В.И. Денежное обращение, кредит и финансы: Учебное пособие для студентов экон. спец. вузов. – Воронеж: изд – во ун – та, 1996. – 192с.
18. Деньги, кредит, банки: Учебник / Лаврушина О.И., Ямпольский М.М., Савинский Ю.П., и др. – СПб., 1998. – 207с.
19. Ольшаный А.Н. «Банковское кредитование: российский и зарубежный опыт». – М.: Русская Деловая Литература,1997.
20. Смирнов К.А. «Основы банковского дела». – М.: Международный Славянский Университет им. Г.Р. Державина, 2000.
21. Чацкис, Е.Д. Толковый словарь финансово – бухгалтерских терминов и понятий. Д: “Сталкер”,1996 г
22. Данные с официального сайта АО «БТА Ипотека» www.ipoteka.kz
23. Данные официального сайта АО «Народный банк Казахстана» www.halykbank.kz
24. Банковское дело. (под ред. Проф. Лаврушина О.И.). «Финансы и Статистика», 2003.
25. Государственная программа развития жилищного строительства в Республике Казахстан на 2008-2010 годы
26. Ветрова А.В., Кредитные бюро: проблемы и решения, в сборнике «INTERNATIONAL FUND FOR ECONOMIC AND SOCIAL REFORMS»,http://www.akm.ru/rus/monitoring/001110.stm#3.
27. Горшков Г., Потребительское кредитование: тенденции и практика «Финансы и Статистика»,2005г.
28. Иванова C., Банки опережают развитие народного хозяйства // Банковское обозрение, Региональный обзор, №1, январь 2004.
29. Козлов С.А., Реальная стоимость потребительского кредитов. M КредитЕКСПО, 2005.
30. Лаврушин О.И. Организация и планирование кредита, М., «Финансы и Статистика», 1991 г.
31. Лаврушин О.И., Афанасьева О.Н., Корниенко С.Л., «Банковское дело: современная система кредитования.» Изд - КноРус, 2008г, 256с.
32. Масленников В.В. Зарубежные банковские системы, М.:Элит,2000.
33. Багаев А.Н «Ипотечное кредитование в вопросах и ответах.», Изд - Феникс, 2006г, 141с.
34. Данные официального сайта Министерства Финансов Республики Казахстан www.afn.kz

# ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1

Карта оценки рисков для финансовой стабильности



Примечание: Значение группы индикаторов, расположенное ближе к центру означает меньший уровень риска, либо ослабление факторов уязвимости, и наоборот. Значения, расположенные в отрицательной зоне говорят о незначительном или несущественном уровне риска.

Приложение 3

Кредитные рейтинги Народного банка по состоянию на 11 декабря 2007

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| |  |  | | --- | --- | | Moody's Investors Service | | | Ba1 | Долгосрочные депозиты в иностранной валюте | | Not prime | Краткосрочные депозиты в иностранной валюте | | D | Рейтинг финансовой устойчивости | | Негативный | Прогноз рейтинга | | Standard and Poor`s | | | BB+ | Долгосрочный контрагентский рейтинг | | B | Краткосрочный контрагентский рейтинг | | Негативный | Прогноз рейтинга | | Fitch Ratings | | | BB+ | Долгосрочный рейтинг дефолта эмитента в иностранной валюте | | B | Краткосрочный рейтинг в иностранной валюте | | C/D | Индивидуальный рейтинг | | 3 | Рейтинг поддержки | | Негативный | Прогноз на долгосрочный рейтинг | |

Приложение 2

Отчет по мониторингу цен за 1кв.м. недвижимости по регионам Казахстана и динамикой роста цен за 2007г (долл. США) АО «БТА Ипотека»

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| город | рын цена на 01.01.07 | рын цена на 01.02.07 | рын.цена на 01.03.07 | рын.цена на 01.04.07 | рын.цена на 01.05.07 | рын.цена на 01.06.07 | рын.цена на 01.07.07 | рын.цена на 01.08.07 | средний аннуитетный платеж |
| **г. Алматы** | 2909 | 3208 | 3447 | 3564 | 3593 | 3529 | 3498 | 3484 | 1474 |
| г.Актау | 1235 | 1395 | 1593 | 1871 | 2400 | 2450 | 2400 | 2300 | 973 |
| г.Актобе | 1009 | 1109 | 1169 | 1121 | 1304 | 1356 | 1361 | 1379 | 583 |
| г.Астана | 1586 | 1741 | 1827 | 1810 | 2024 | 2100 | 2050 | 2030 | 859 |
| г.Атырау | 1080 | 1084 | 1223 | 1290 | 1417 | 1500 | 1400 | 1420 | 601 |
| г.Жанаозен | 565 | 565 | 565 | 565 | 600 | 600 | 600 | 600 | 254 |
| г.Караганда | 596 | 611 | 678 | 684 | 725 | 804 | 804 | 804 | 340 |
| г.Кокшетау | 742 | 776 | 867 | 945 | 1055 | 1100 | 1100 | 1086 | 459 |
| г.Костанай | 934 | 971 | 1020 | 1111 | 1193 | 1225 | 1250 | 1266 | 536 |
| г.Кызылорда | - | - | 503 | 503 | 520 | 520 | 520 | 520 | 220 |
| г.Павлодар | 743 | 888 | 963 | 963 | 1051 | 1100 | 1100 | 1100 | 465 |
| г.Петропавсловск | 780 | 930 | 894 | 983 | 995 | 1000 | 1030 | 1037 | 439 |
| г.Семипалатинск | 428 | 456 | 608 | 665 | 760 | 843 | 880 | 880 | 372 |
| г.Степногорск | - | - | 433 | 433 | 433 | 440 | 440 | 440 | 186 |
| г.Талдыкурган | 639 | 639 | 639 | 639 | 1149 | 1200 | 1200 | 1200 | 508 |
| г.Тараз | 633 | 645 | 746 | 715 | 920 | 920 | 930 | 930 | 393 |
| г.Темиртау | 294 | 272 | 260 | 280 | 322 | 320 | 350 | 370 | 157 |
| г.Уральск | 827 | 846 | 967 | 1049 | 1218 | 1194 | 1200 | 1200 | 508 |
| г.Усть-Каменогорск | 750 | 815 | 870 | 925 | 998 | 1000 | 1050 | 1067 | 451 |
| г.Шымкент | 753 | 815 | 877 | 972 | 1097 | 1097 | 1100 | 1200 | 508 |
| г.Щучинск | - | - | 824 | 824 | 824 | 824 | 830 | 830 | 351 |
| г.Экибастуз | - | - | 343 | 343 | 343 | 343 | 350 | 350 | 148 |

Приложение 4

Бухгалтерский баланс ипотечных организаций Республики Казахстан по состоянию на 1 января 2008 года

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  |  | ( тыс.тенге) |
| Наименование статьи | Примечание | На 31 декабря 2006 года | На конец отчетного периода |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Активы |  |  |  |
| Деньги и денежные эквиваленты | 1 | 105 522 | 683 146 |
| Вклады и корреспондентские счета в Национальном Банке Республики Казахстан | 2 | 189 146 | 5 417 930 |
| Ценные бумаги, предназначенные для торговли (за вычетом резервов на возможные потери) | 3 | 1 821 903 | 72 879 |
| Производные финансовые инструменты | 3-1 | 0 | 0 |
| Вклады и корреспондентские счета в банках и организациях, осуществляющих отдельные виды банковских операций (за вычетом резервов на возможные потери) | 4 | 4 017 695 | 12 789 629 |
| Займы и финансовая аренда (за вычетом резервов на возможные потери) | 5 | 57 249 595 | 103 602 981 |
| Прочие требования к клиентам (за вычетом резервов на возможные потери) | 6 | 46 882 454 | 60 314 524 |
| Прочие ценные бумаги (за вычетом резервов на возможные потери) | 7 | 11 203 758 | 27 768 339 |
| Инвестиции в капитал и субординированный долг | 8 | 2 639 716 | 1 613 482 |
| Нематериальные активы (за вычетом амортизации) | 9 | 74 504 | 171 831 |
| Долгосрочные активы, предназначенные для продажи | 9-1 | 0 | 0 |
| Инвестиционная недвижимость | 9-2 | 0 | 0 |
| Основные средства (за вычетом амортизации) | 10 | 1 301 889 | 1 936 114 |
| Прочие активы (за вычетом резервов на возможные потери) | 11 | 867 308 | 1 764 270 |
| Итого активов | 12 | 126 353 490 | 216 135 125 |
| Обязательства |  |  |  |
| Вклады банков и организаций, осуществляющих отдельные виды банковских операций | 13 | 0 | 0 |
| Вклады и текущие счета физических и юридических лиц | 14 | 0 | 0 |
| Задолженность перед Правительством Республики Казахстан | 15 | 0 | 0 |
| Задолженность перед банками и организациями, осуществляющими отдельные виды банковских операций | 16 | 28 072 811 | 62 071 386 |
| Выпущенные долговые ценные бумаги | 17 | 68 916 631 | 84 852 867 |
| Прочие привлеченные средства | 18 | 11 326 | 22 246 850 |
| Субординированный долг | 19 | 963 578 | 816 537 |
| Налоговые обязательства | 20 | 4 803 | 7 496 |
| Производные финансовые инструменты | 20-1 | 0 | 0 |
| Прочие обязательства | 21 | 800 205 | 1 572 514 |
| Оценочные обязательства | 21-1 | 0 | 0 |
| Итого обязательства | 22 | 98 769 354 | 171 567 650 |
| Доля меньшинства | 23 | 0 | 0 |
| Итого обязательств с учетом доли меньшинства | 24 | 43 800 276 | 75 947 151 |
| Капитал |  |  |  |
| Уставный капитал, в том числе: | 25 | 22 706 301 | 35 624 089 |
| простые акции | 26 | 22 706 301 | 35 624 089 |
| привилегированные акции | 27 | 0 | 0 |
| Премии (Дополнительный оплаченный капитал) | 28 | 60 000 | 225 650 |
| продолжение приложения 4 | | | |
| Изъятый капитал | 29 | 0 | 0 |
| Резервный капитал | 30 | 2 503 840 | 4 508 892 |
| Прочие резервы | 31 | 533 | 127 282 |
| Чистая прибыль (убыток): | 32 | 2 313 462 | 4 081 562 |
| Чистая прибыль (убыток) предыдущих лет | 33 | 3 988 | 167 798 |
| Чистая прибыль (убыток) отчетного периода | 34 | 2 309 474 | 3 913 764 |
| Итого капитал | 35 | 27 584 136 | 44 567 475 |
| Итого капитал и обязательства: | 36 | 126 353 490 | 216 135 125 |

Приложение 5

Содержание источников, оказывающих благоприятное воздействие на развертывание в стране ипотечного жилищного кредитования

|  |  |
| --- | --- |
| Источник | Факторы перспективного развития |
| Население | Разгосударствление жилого фонда (доля государственной собственности около 8%) и сосредоточение домовладений в личной собственности (около 46%), что позволит гражданам использовать доходы от продажи имеющегося жилья для оплаты взносов за вновь приобретенное жилье и привлекать дополнительно ипотечные кредиты.  2. Возникновение предпосылок по возрождению среднего класса (потенциал более 10%), т.е. слоя населения, имеющего высокую кредитоспособность и достаточные доходы для обслуживания и возврата ипотечных кредитов.  3. Изменение структуры спроса населения на жилье, обусловленное не только требованиями и размеру жилой площади, а все больше требованиями к ее планировке и качеству, типу и местоположению здания, социальному положению соседей.  4. Повышение подвижности населения в пределах территории страны.  5. Рост понимания значимости недвижимости как объекта вложений сбережений, важного условия стабильности жизни и обеспечения старости |
| Предприниматели | Разгосударствление строительного комплекса и обострение конкуренции, в том числе со стороны иностранных подрядчиков.  Острая заинтересованность в преодолении спада и увеличении объема жилищного строительства.  Стремление к модернизации предприятий стройиндустрии и улучшению технологий строительства для обеспечения возросших потребностей покупателей жилья и обеспечения конкурентоспособности с иностранными подрядчиками и поставщиками.  Понимание необходимости удешевления строительства при относительном увеличении качества для обеспечения доступности жилья и расширения масштабов жилищного строительства.  5. Возникновение сети новых предпринимательских структур, обслуживающих рынок жилья (риэлтеры, оценщики, регистраторы и др.), заинтересованных в увеличении покупок населением жилья на основе ипотечного кредитования |
| Банки и финансовые  инвесторы | 1. Укрепление законодательной и нормативной базы ипотечного кредитования.  2. Выполнение ведущими банками (около 50) пробных пилотных проектов ипотечного кредитования и обучения специалистов ипотечному делу.  3. Стимулирование со стороны государства финансирования реального сектора и инвестиционных потребностей населения.  4. Активизация государства и местных органов власти в поддержке ипотечного кредитования граждан.  5. Сокращение сферы спекулятивного вложения капитала.  6. Ограниченность объектов инвестирования для финансовых инвесторов в условиях нестабильности фондового рынка.  7. Повышение привлекательности в условиях финансового кризиса ипотечного кредитования и операций по привлечению сбережений населения.  8. Рост конкуренции среди кредитных организаций.  9. Создание структур вторичного рынка ипотечных кредитов |
| продолжение приложения 5 | |
| Органы государственной и местной власти | 1. Создание новой возможности решения жилищной проблемы.  2. Расширение среднего класса, проведение мероприятий по росту занятости населения и связанное с этим повышение социальной стабильности в обществе.  3. Оживление деловой активности на рынке жилья, в строительном и связанных с ним других секторах народного хозяйства.  4. Рост налоговых поступлений и расширение финансовой базы для обеспечения социальным жильем населения с низким уровнем доходов.  5. Выполнение градостроительных планов |

Приложение 6

Основные варианты предоставления ипотечных кредитов

|  |  |
| --- | --- |
| Первый | Второй |
| Сначала заемщик обращается в банк, который определяет, на какую сумму кредита он может рассчитывать, после чего заемщик выбирает подходящую ему квартиру в пределах суммы оговоренного с банком кредита.  Заемщик обращается к кредитору (банку) за получением кредита. Банк проверяет кредитоспособность заемщика, следуя стандартам ипотечного агентства (ИА), и принимает решение, какую сумму кредита он готов выдать данному заемщику.  Банк выписывает заемщику ипотечный сертификат на сумму выдаваемого кредита плюс расчетный первый взнос заемщика в размере 30% от стоимости квартиры. Заемщик обращается к продавцу жилья и выбирает подходящую квартиру с учетом имеющегося у него ипотечного сертификата. Продавец и заемщик подписывают предварительный договор купли-продажи, предусматривающий резервирование данного жилья на обусловленный сторонами срок. | Сначала заемщик находит подходящее ему жилье, затем обращается в банк за получением кредита на его приобретение. Заемщик обращается к продавцу жилья и выбирает подходящее жилье из предлагаемого продавцами (комитетом муниципального жилья, риэлтерами, другими гражданами и юридическими лицами).  Продавец подписывает с заемщиком соглашение о резервировании данной квартиры на обусловленный сторонами срок (данное соглашение является предварительным договором купли-продажи).  Заемщик обращается к кредитору (далее кредитор будет обозначаться как банк) за получением ипотечного кредита на приобретение выбранного им жилья, приложив к требуемому пакету документов предвари тельный договор купли-продажи. Банк проверяет кредитоспособность заемщика. При этом он может руководствоваться стандартами ИА. Обязательным условием ипотечного кредитования является страхование закладываемого недвижимого имущества. Необходимость страхования жизни, трудоспособности заемщика определяется банком в соответствии со стандартами ИА (например, одним из таких стандартов может быть возраст заемщика, наличие семьи и т.д.) |