Содержание

Введение

1. Ипотечное кредитование в Иркутской области

2. Рынок ипотечного брокеринга

3. Ближайшие перспективы

Список использованной литературы

## Введение

С каждым годом доходы большинства россиян увеличиваются. Причем видно это не только из официальных источников и статистических сводок. Мы наблюдаем повышенный спрос на услуги различных кредитных организаций. И все более востребованными становятся кредиты на приобретение жилья.

Институт ипотеки развивается семимильными шагами. Даже самые осторожные эксперты полагают, что в 2008 году рынок ипотечного кредитования увеличится еще в несколько раз. Еще одной причиной постоянно растущей популярности ипотечных кредитов стала невозможность "угнаться" за ценами на жилье.

Услугами ипотечного кредитования в развитых странах мира пользуется более 90% населения. Да что нам Запад, граждане Российской империи издавна пользовались надежной системой кредитования под залог недвижимости. Масштабы операций по ипотеке в России были значительны: выдача ссуд под залог и покупку земли, поддержание помещичьих землевладений. Поэтому возвращение ипотеки на наш рынок вполне оправданно.

**Ипотечный кредит** - это денежная сумма, которую кредитор дает Вам на покупку желаемого жилья. Приобретенная квартира находится у Вас в собственности и в залоге у кредитора на протяжении всего срока кредита, до его погашения. Вы погашаете кредит ежемесячно равными (аннуитетными) платежами на протяжении всего срока кредитования. В размер ежемесячного (аннуитетного) платежа включена оплата процентов за пользование кредитом.

Доля ипотечного рынка в валовом внутреннем продукте развитых стран составляет 10-50%, в российском ВВП - лишь 0,4% (но это число растёт с каждым годом). Казалось бы, потенциал громадный, тем более что подавляющее большинство российских домохозяйств нуждается в улучшении жилищных условий. Но рынок растёт слишком медленно, причём по большей части за счёт увеличения стоимости жилья, а не объёмов строительства. То есть мы пока всё дальше и дальше от доступного жилья. Единственным выходом является масштабное внедрение ипотеки.

Уже сейчас банки самостоятельно реализуют программы ипотечного кредитования. Однако, по прогнозам специалистов, в этом году общая сумма выданных ими жилищных кредитов не превысит 20 млрд. рублей. Банковская система России ещё не в состоянии многократно увеличить объём выдаваемых кредитов. А население недостаточно богато, чтобы их себе позволить. И конечно же, помочь в данном случае может только государство.

Действительно, за последний год банки значительно облегчили россиянам дорогу к ипотечным займам, сделав требования, предъявляемые к заемщикам, более либеральными. В то же время сами россияне стали зарабатывать больше, увеличивая тем самым свои шансы на получение кредита и его комфортное погашение в дальнейшем. Ставка ипотечного кредита в 2007 году в среднем по стране достигала 10,5%.

## 1. Ипотечное кредитование в Иркутской области

В прошлом году администрация Иркутской области, ОАО "Иркутское региональное ипотечное агентство" и Федеральное ипотечное агентство подписали трехстороннее соглашение по развитию ипотечного кредитования в регионе. В его рамках Приангарью будут выделены средства из федерального бюджета. Об этом на заседании административного комитета сообщил первый заместитель главы администрации Иркутской области Юрий Параничев.

Естественно, что основная масса, у которой наибольший интерес вызывает ипотечное кредитование и его развитие в Иркутской области, являются молодые люди, не располагающие достаточными средствами для покупки своего жилья. Развитие ипотеки у нас началось 23 июля 1999 года, когда вышло распоряжение заместителя главы областной администрации С. Брилко об образовании рабочей группы для подготовки распоряжений и законодательных актов касающихся создания Иркутского ипотечного агентства. Которое будет заниматься вопросами ипотеки в Иркутской области.

По России за основу взята германская модель ссудосберегательных касс работающих по схеме 3-4% годовых на 8-10 лет, но у нас процентное соотношение удвоилось, а где и утроились, а рассрочка сократилась вдвое, сделав ипотеку малодоступной для простых граждан. В Германии 80% ипотеки субсидируется правительством, наше же правительство с его проблемами не в состоянии делать такие взносы. Банкам тоже не выгодно в наше не стабильное время давать кредиты под небольшие проценты на длительный срок.

Для развития ипотечного кредитования в области существует немаловажная проблема - отсутствие у кредитора возможности продавать заложенное клиентом жильё. Таким образом, банк выдав кредит и получив в залог жильё, не может вернуть свои деньги, если клиент оказался неплатёжеспособным. Для преодоление этой проблемы планируется создать фонд "отселенческого" или "временного" жилья. Также будет проработан вопрос по отселению неплательщиков ипотечного кредитования из заложенной квартиры (строительного объекта). Большое внимание при разработки документа уделено незавершенному строительству и именно на "незавершенку" будет делаться ставка при областном строительстве. Планируется, что в счёт долгов предприятий в областную собственность будут переданы недостроенные жилые дома с готовностью не менее 80%.

## 2. Рынок ипотечного брокеринга

В Иркутске зарождается рынок ипотечного брокеринга. Сегодня число посредников между заемщиками и банками совсем невелико, однако специалисты предрекают, что уже в ближайший год более половины всех ипотечных сделок будет совершаться посредством брокеринга. А значительную часть этой ниши займут риэлтеры.

Брокеринг (англ. brokering) - это посредничество, в данном случае между банком и заемщиком. Задача брокера - помочь клиенту выбрать оптимальный для него кредитный продукт. Профессиональный брокер должен не только владеть полной информацией о предлагаемых на рынке условиях, но и знать политику каждого банка в отношении клиентов, а также учитывать другие нюансы, которые непрофессионалу увидеть сложно, но знание которых часто помогает избежать лишних расходов. А некоторые брокеры даже имеют в ряде банков особые преференции для своих клиентов - к примеру, более низкие ставки и т.д. Зарабатывает брокер на комиссии (брокеридж), которую платит клиент (в редких случаях банк).

Ипотечный брокеринг - бизнес, целиком зависящий от конъюнктуры на рынке ипотечного кредитования, и сейчас для него, похоже, наступила золотая пора. По данным Центробанка РФ, за 2006 год объемы ипотечного кредитования в России выросли более чем в 4,5 раза до 200 млрд. руб. А к 2010г., по оценкам банкиров, рынок вырастет более чем в 10 раз до 1200 млрд. руб. Количество банков, развернувших программы ипотечного кредитования, в 2006 году выросло более чем в 2 раза до 500.

Однако, несмотря на впечатляющую динамику, сегодня в России доля ипотечных сделок составляет всего 2-10% от общего объема сделок с жилой недвижимостью. Оставшуюся часть рынка специалисты рассматривают как потенциал для роста. Это напрямую касается и услуг ипотечных брокеров, востребованность в которых как раз возникает при растущем многообразии продуктов.

В Иркутске такая стадия, по-видимому, уже наступила. По данным СИА, сегодня в Иркутске программы ипотечного кредитования реализуют, как минимум, 14 банков. Эти банки предлагают более 120 различных ипотечных кредитов со сроком кредитования от 3 до 30 лет и ставкой от 9,8% до 18,5% годовых. Между тем, по признанию банкиров, людям, не обладающим свободным временем (а подчас и элементарной финансовой грамотностью), уже в таком количестве предложений разобраться бывает очень сложно. Так, ведущий специалист агентства недвижимости (АН)"Рим" Влад Трушкин рассказал, что по меньшей мере 25% всех клиентов его агентства просят помочь им в выборе ипотечной программы. При этом многие готовы и заплатить за дельную помощь в выборе кредита. Но, как считает специалист АН "Вавилон" Лариса Негреева, "большинство риэлтеров еще сами толком не разобрались в этом рынке, а потому вынуждены отказывать таким клиентам, ограничиваясь советами, куда сходить и у кого спросить".

Но самостоятельные поиски подходящих условий кредитования зачастую заканчиваются неудачей. "Людям сложно состыковать процессы поиска кредита и квартиры. На поиски и того, и другого потребуется очень много времени. И пока клиент, к примеру, обходит банки, квартира может попросту "уйти". И наоборот, в процессе выбора квартиры банк может изменить условия кредитования. Замкнутый круг", - рассуждает Влад Трушкин. Решением этой проблемы риэлтеры считают так называемую систему одного окна, когда клиент, придя в агентство, может сразу выбрать и квартиру, и кредит на ее покупку.

Освоить эту нишу риэлтеры спешат первыми. Так, недавно в Иркутске открылись первые профессиональные курсы ипотечных брокеров, организованные Территориальным центром Национальной лиги сертифицированных ипотечных брокеров (НЛСИБ, г. Москва). Курсы выпустили 25 брокеров, из которых 22 работают в агентствах недвижимости. Стоимость недельных курсов составила 12600 руб., плюс от 1 до 13,5 тыс. руб. за ежемесячный пароль к базе данных по банковским продуктам (вилка зависит от степени использования базы). Сейчас с НЛСИБ сотрудничает 26 российских банков, на местном уровне готовятся соглашения с УРСА Банком и Байкальским банком Сбербанка РФ.

Будущим брокерам еще предстоит наладить сотрудничество с банками. Но как считают многие из опрошенных риэлтеров, особых трудностей здесь не должно возникнуть: банки сами заинтересованы в "дружбе" с брокерами, ведь они получают уже готовых клиентов, прошедших предварительный отбор и имеющих необходимый пакет документов. Поэтому нередко зарекомендовавшим себя брокерам банки предлагают особые условия сотрудничества - более низкие ставки или отсутствие комиссий и сборов. Однако прямая оплата банком услуг брокера подразумевает необъективность последнего, поэтому организаторы некоммерческих объединений брокеров ратуют за то, чтобы "банковская премия" выдавалась только в случае выполнения брокером обязанностей банковских сотрудников. К примеру, комиссия за подготовку и оформление пакета документов, когда ответственность за документацию полностью ложится на брокера, а службой безопасности банка проверяется только часть данных.

Но такого уровня взаимодействия с банками иркутским брокерам еще предстоит достичь. А пока специалисты могут помочь клиентам разобраться в стандартных банковских условиях кредитования. "Многие клиенты просто не в курсе, что даже свои "серые доходы" они могут косвенно подтвердить, и в некоторых банках их учтут, - говорит Лариса Негреева. - Или привлечь созаемщика - тоже выход". А председатель НЛСИБ Владимир Лопатин обращает внимание на долларовые кредиты: "Доллар уже довольно давно почти не растет, а временами даже падает. При этом разница в процентных ставках (по сравнению с рублевыми кредитами) составляет в среднем 2-3 процента в пользу долларового". Кроме того, брокеры обещают, что их клиенты всегда будут в курсе изменяющихся условий кредитования и, к примеру, в случае появления на рынке более выгодного кредита брокер не только известит клиента, но и поможет перекредитоваться.

Вообще комплекс брокерских услуг может быть как минимальным (консультация по продуктам без каких-либо гарантий), так и достаточно обширным. Например, в Москве, где по понятным причинам этот сервис развит уже достаточно хорошо, брокер не только выберет самый оптимальный кредит, но и может взять на себя всю процедуру оформления сделки вплоть до регистрации договора купли-продажи. И именно от комплекса оказываемых услуг зависит размер его вознаграждения. Правда, привести на примере московского рынка какие-то средние ценовые показатели достаточно сложно - хотя бы потому, что у одних брокеров цена услуг зависит только от их набора и устанавливается в рублях, а у других - еще и от суммы кредита, и устанавливается в процентах.

В Иркутске ситуация с ценами пока однородна. Стоимость услуг сертифицированного брокера в иркутских агентствах составляет в среднем 15 тыс. руб. Максимальная планка в 20 тыс. руб. подразумевает сделку "под ключ", когда заемщику не нужно посещать банк, а необходимо лишь дважды встретиться с брокером.

Иркутские брокеры считают такие цены приемлемыми как для клиента, так и для себя. А некоторые - например, руководитель Иркутского территориального центра по подготовке и сертификации ипотечных брокеров Елена Папсуева - считают, что со временем брокеринг вполне может вырасти в самостоятельный доходный бизнес. "Уже сейчас по ипотечным вопросам в некоторые агентства обращаются по 3-4 человека в день, и мы думаем, что число таких желающих будет расти", - говорит она. Влад Трушкин из "Рима" также не сомневается в перспективности брокерского дела для своей компании и не исключает, что уже к концу 2008г. желающих купить квартиру в кредит среди клиентов его агентства будет не 25%, как сейчас, а 50%.

Сейчас в Иркутске услуги профессионального ипотечного брокеринга предлагают 4 агентства недвижимости: "Рим", "Квартирный вопрос", "Вавилон" и "Слобода". Практиковать брокеринг также начали несколько агентств из Ангарска, Усолья и Братска.

По прогнозу Владимира Лопатина из НЛСИБ, в 2008 году объем ипотечного кредитования в Иркутской области может составить около 3 млрд. руб. При этом, по его мнению, не менее 50% сделок на иркутском рынке ипотеки будет совершаться через брокеров.

## 3. Ближайшие перспективы

400 кредитов на новое и 100 кредитов на вторичное жилье планирует выделить Иркутское региональное ипотечное агентство в 2008 году. По оценкам специалистов, в целом объем ипотечного кредитования в Иркутской области вырастет до 3-х млрд. рублей. Об этом сегодня на заседании административного комитета при губернаторе области сообщила директор департамента градостроительной деятельности и дорожного хозяйства области Рита Низамова. В 2007 году Иркутское региональное ипотечное агентство выдало 103 кредита на сумму 80,9 млн. рублей. По словам Риты Низамовой, в 2008 году планируется увеличить объемы кредитования и реализации жилья не только в Иркутске, но и в Братске, Саянске, Зиме, Шелехове и Нижнеудинске. В областном центре до конца нынешнего года планируется сдать в эксплуатацию 696 квартир, из них около 200 будет реализовано по программе ипотечного кредитования. В Братске будет реализовано 150 квартир, из них 120 - по ипотеке. В Саянске строится 60 квартир, планируется выделить 50 кредитов. В Зиме ведется строительство 50-ти квартир, при этом планируется выделить 30 ипотечных кредитов. Рита Низамова отметила, что в малых городах пока еще не развита ипотечная инфраструктура. В Саянске в 2007 году выданы кредиты на приобретение 29 новых квартир, в Братске предварительные договора на ипотеку заключены лишь с 17-ю гражданами.

## Список использованной литературы

1. Ардемасов Е.Б., Горбунов А.А., Песоцкая Е.В. Маркетинг в управлении недвижимостью / Под ред. А.А. Горбунова. - С. - Пб., 2005.
2. Горемыкин В.А., Бугулов Э.Р. Экономика недвижимости. - М., 2002.
3. Старинский В.Н., Асаул А.Н., Кускова Т.А. Экономика недвижимости: Учебное пособие / Под ред. Г.А. Краюхина. - С. - Пб., 2002.
4. "Дело", №04 (288) от 2 марта 2007г.
5. www.aup.ru
6. www.irkutsk.ru
7. www.national. invur.ru
8. www.rost.ru