Федеральное агентство по образованию

Филиал Санкт-Петербургского государственного инженерно-экономического университета в г. Череповце

Кафедра «Финансы и кредит»

Контрольная работа

по дисциплине «Жилищное право и жилищная политика»

Тема

**«Основные модели и этапы ипотечного кредитования»**

Студентки 5 курса

Валигура Т.В.

Череповец, 2009

Введение

Ипотека является одним из подвигов залога без передачи заложенного имущества залогодержателю. Ипотека (от греч. hypotheka – залог, заклад) представляет собой залог недвижимости для обеспечения денежного требования кредитора- залогодержателя к должнику (залогодержателю). В России порядок осуществления ипотеки регулируется Гражданским кодексом РФ, Федеральным законом от 16 июля 1998 г. № 102-Ф3 «Об ипотеке (залоге недвижимости) « и другими принимаемыми в соответствии с ними нормативными правовыми актами. Ипотекой признается залог земельных участков, предприятий, зданий, сооружений, квартир и другого недвижимого имущества.

В силу залога кредитор по обеспеченному залогом обязательству имеет право в случае неисполнения должником этого обязательства получить удовлетворение из стоимости заложенного имущества преимущественно перед другими кредиторами.

Таким образом, залог является одним из способов обеспечения надлежащего исполнения обязательств. По сравнения с другими способами обеспечения исполнения обязательств: неустойкой, задатком, поручительством, удержанием имущества должника, банковской гарантией, залог является боле привлекательным именно с той точки зрения, что с его использование проще произвести принудительное взыскание. Залог предполагает наличие у должника имущества, на которое может быть наложено взыскание, однако имущество, на которое установлена ипотека, остается у залогодателя в его владении и пользовании.

Цель этой работы, рассмотреть какие модели жилищного кредитования бывают. И что представляют собой этапы жилищного кредитования?

1. Основные модели ипотечного жилищного кредитования

Выделяется две модели (схемы) ипотечного кредитования.

1. Двухуровневая ("американская модель"), опирающаяся на вторичный рынок закладных. Сущность модели заключается в следующем. Банк выдает ипотечный кредит заемщику в обмен на обязательство в течение определенного срока ежемесячно переводить в банк фиксированную сумму. Это обязательство заемщика обеспечено залогом приобретаемого жилья. Банк продает кредит одному из агентств ипотечного кредитования, передавая при этом и обязательства по обеспечению. Агентства немедленно возмещают банку выплаченные заемщику средства и взамен просят переводить получаемые от него ежемесячные выплаты за вычетом прибыли (маржи) банка в агентство. Величину ежемесячных выплат, т.е. ставку, по которой агентство обязуется покупать ипотечные кредиты, устанавливает агентство на основании требований, предъявляемых инвесторами к доходности финансовых инструментов. Ипотечные агентства, купив некоторое количество ипотечных кредитов у коммерческих банков, собирают их в пулы и создают на основе каждого новую ценную бумагу, источником выплат по которой являются платежи заемщиков. Эти выплаты гарантированы не залогом недвижимости, а агентством как юридическим лицом. Агентства реализуют ипотечные ценные бумаги на фондовом рынке и затем тоже выступают как посредники, передавая инвестору, купившему ценную бумагу, выплаты агентству от банка за вычетом своей маржи.

В США ставки по ипотечным ценным бумагам лишь немного выше ставок по государственным ценным бумагам, что объясняется уверенностью инвесторов в том, что в случае массового дефолта заемщиков государство окажет необходимую финансовую помощь ипотечным агентствам для погашения ими своих обязательств. Поддержка государства дет возможность рассматривать ценные бумаги ипотечных агентств как почти безрисковые и позволяет вкладываться в них самым консервативным инвесторам, таким, как пенсионные фонды, а следовательно, обеспечивает перетек в ипотечные кредиты самых дешевых на рынке ресурсов.

2. Одноуровневая ("немецкая модель"). Это автономная сбалансированная модель ипотеки, базирующаяся на сберегательно - ссудном принципе функционирования по типу немецких "частных стройсберкасс" - Bausparkasse, французских Livret Epargne Logement, американских Savings & Loans. Здесь вкладчик получает возможность накопить необходимый взнос на покупку квартиры (например, в размере 50% ее стоимости) в течение длительного периода, а затем получить ипотечный кредит на покупку (строительство) заранее выбранной квартиры. Строительная сберегательная касса, будучи замкнутой финансовой структурой, начинает свою деятельность с формирования уставного капитала и имеет на его основе собственный источник средств (включая квартирный фонд) для выдачи кредитов. Все средства кассы (собственные и привлеченные) используются только для ведения уставной деятельности, т.е. идут на финансирование строительства жилья и выдачу ипотечных кредитов на покупку построенных квартир.

2. Основные этапы ипотечного жилищного кредитования

Оформление, заключение и обслуживание кредитной сделки - длительный процесс, требующий тщательной проработки принимаемых решений. Для сокращения процедуры оформления кредита и получения кредитором исчерпывающей информации о клиенте кредитные учреждения разработали стандартные формы документов. Например, для кредитования жилья это заявление о предоставлении кредита, справки о вкладах и о наличии работы, калькуляция затрат на получение кредита и кредитная справка. Для доходной недвижимости перечень сведений должен быть существенно шире. Основное внимание здесь уделяется качеству управления недвижимостью, оценке способности объекта генерировать доход, необходимый для погашения кредита. Для этого, в частности, анализируется величина операционных расходов, их распределение между заемщиком и арендатором, изучается репутация и бизнес арендаторов, профессионализм управляющего недвижимостью, выясняется влияние налоговых и других последствий заемного финансирования на инвестиционный проект.

Выделяют следующие этапы ипотечного кредитования:

1) предварительный (разъяснение клиенту основных условий кредитования, передача списка документов для получения ссуды);

2) сбор и проверка информации о клиенте и о залоге;

3) оценка вероятности погашения кредита;

4) принятие решения по кредиту (сумма, срок, ставка процента, порядок погашения);

5) заключение кредитной сделки;

6) обслуживание кредитной сделки;

7) закрытие кредитной сделки.

Первый этап

На этапе предварительной квалификации клиентов проводится собеседование с потенциальным заёмщиком, в ходе которого решаются следующие задачи.

1. Определяется круг клиентов, которые с точки зрения банка могут быть квалифицированы как потенциальные заёмщики, доходы которых позволяют им претендовать на жилищный ипотечный кредит и которые имеют намерения приобрести в собственность жильё.
2. Клиенты получают необходимую информацию относительно порядка и условий предоставления банком жилищных ипотечных кредитов населению, включая:

* требования банка к платеже- и кредитоспособности заёмщика, к обеспечению кредита, к предмету залога, к оценке залогового имущества, к страхованию;
* список документов;
* порядок заключения кредитного договора и договора купли-продажи и ипотеки квартиры, в том числе порядок совершения всех действий, связанных с обязательной государственной регистрацией сделок по залогу недвижимости, необходимостью нотариального удостоверения отдельных документов; порядок и сроки предоставления и погашения кредита, права и обязанности банка-кредитора и клиента-заёмщика и т.п.

1. Проводиться предварительный расчёт максимально допустимой суммы кредита, ежемесячных платежей клиента в счёт погашения кредита и процентов по нему, примерной суммы собственных денежных средств, которыми должен располагать заёмщик.

Предварительная квалификация не предполагает обязательного одобрения кредита.

Второй этап

Клиент, прошедший процедуру предварительной квалификации, получает список документов, которые он должен представить в банк для подтверждения информации, необходимой для принятия решения о возможности выдачи ему кредита на условиях, приемлемых для банка. Для подтверждения полученной от клиента информации банк направляет:

* Запрос по месту работы заёмщика для подтверждения информации о его доходах по месту работы;
* Запрос в другие кредитные учреждения, указанные заёмщиком, для подтверждения информации о вкладах и об исполнении обязательств по полученным (возвращённым и текущим) кредитам.

Третий этап

Основным считается этап проведения оценки вероятности погашения кредита потенциальным заёмщиком (андеррайтинг заёмщика). На этом этапе проводится анализ собранной и документально подтверждённой информации, который включает в себя:

* Оценку платёжеспособности потенциального заёмщика (его готовность выполнять принимаемые финансовые обязательства на основе анализа его кредитной истории);
* Оценку достаточности собственных денежных средств (и источника формирования), которыми располагает потенциальный заёмщик для выплаты первоначального взноса на покупку жилья и оплаты всех других необходимых расходов.

Критерии отбора заёмщиков в различных банках могут отличаться, но, как правило, при предоставлении ипотечного кредита на покупку жилья кредитор обращает внимание на следующие основные моменты.

1. Уровень платёжеспособности потенциального заёмщика

Для этой цели рассчитываются следующие квалификационные соотношения.

а) отношения ежемесячного (аннуитетного) платежа заёмщика по жилищному ипотечному кредиту к совокупному доходу не может превышать 40%:

(1)



*П* = Ежемесячный платёж в счёт погашения основного долга и процентов по ипотечному кредиту (аннуитетный платёж) заёмщика, $

*Д* = сумма ежемесячных совокупных доходов (чистый доход), $

В основном значение данного коэффициента не должно превышать 30-40%. В некоторых банках предельное значение коэффициента К/З[[1]](#footnote-1) и дохода заёмщика в следующих размерах:

* если коэффициент К/З меньше или равен 50% (0,5) значение коэффициента П/Д составляет 50% (0,5);
* если величина коэффициента К/З больше 50% (0,5) применяется следующая таблица (табл. 1):

Таблица 1. Предельное значение коэффициента П/Д в зависимости от коэффициента К/З

|  |  |
| --- | --- |
| Ежемесячный доход заёмщика, указанный в прожиточных минимумах (ПМ)[[2]](#footnote-2) в расчёте на 1-го члена семьи | Значение коэффициента П/Д |
| До 2,0 | 35 |
| 2,2 | 36 |
| 2,4 | 37 |
| 2,6 | 38 |
| 2,8 | 39 |
| 3,0 | 40 |
| 3,2 | 41 |
| 3,4 | 42 |
| 3,6 | 43 |
| 3,8 | 44 |
| 4,0 | 45 |
| 4,2 | 46 |
| 4,4 | 47 |
| 4,6 | 48 |
| 4,8 | 49 |
| 5,0 и более | 50 |

б) Отношение ежемесячных долгосрочных обязательств заёмщика (за вычетом страховых, налоговых и других платежей по приобретаемому имуществу) к совокупному доходу не может превышать 60%:

Коэффициент *О1/Д* =. (2)



*О1* = Сумма обязательных ежемесячных платежей, в которую ежемесячные жилищные расходы входят только в части аннуитетного платежа по кредиту, $

*Д* = сумма ежемесячных совокупных доходов (чистый доход),$

Для более точного анализа платёжеспособности заёмщика могут быть дополнительно рассчитаны справочные коэффициенты:

Коэффициент Ж/Д= (3)



*Ж* = ежемесячные расходы заёмщика по приобретённому имуществу (включая платежи по страхованию, налогам на имущество и др.),$

*Д =* сумма ежемесячных совокупных доходов (чистый доход), $

Коэффициент О2/Д= (4)



О2 = Общая сумма обязательных ежемесячных платежей заёмщика, $

*Д* = Сумма ежемесячных совокупных доходов (чистый доход), $

Перечень доходов и расходов, учитываемых при расчёте платёжеспособности заёмщика, представлен в табл. 2

При расчёте платёжеспособности заёмщика учитывается только часть дохода от арендной платы, что видно из табл. 3.

Кроме того, если чистый доход от аренды (найма) составляет более 50% от чистого совокупного дохода заёмщика и в сумме превышает $500 в месяц, то для включения его в совокупный доход заёмщика необходимо соблюдать следующие формальности:

1) уровень дохода, получаемый от сдачи жилья в аренду объекта недвижимости, должен пройти независимую оценку лицензированным оценщиком, и в случае, если оценку лицензированным оценщиком, и в случае, если оценочное значение арендного дохода окажется менее документально подтверждённого, для всех последующих расчетов андеррайтеру следует руководствоваться оценочным значением.

2) заёмщику надлежит осуществить страхование:

* от риска, повреждения объекта недвижимости, сдаваемого в аренду на сумму не ниже размера кредита, увеличенного на 10%;
* своей гражданской ответственности как собственника сдаваемой в аренду недвижимости.

3) предоставить справку из Единого государственного реестра прав об отсутствии обременения сдаваемого в аренду объекта недвижимости.

Таблица 2

Доходы и расходы, учитываемые при расчёте платёжеспособности заёмщика[[3]](#footnote-3)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Название показателя | Что в себя включает |
| П | Ежемесячный платёж по жилищному ипотечному кредиту | Платёж в счёт погашения основного долга и уплаты процентов |
| Ж | Общий ежемесячный платёж по жилищному ипотечному кредиту | П;  платёж по налогу на приобретаемое имущество;  ежемесячный платёж по страхованию жизни и трудоспособности заёмщика;  ежемесячный платёж по страхованию недвижимого имущества, находящегося в залоге;  ежемесячный платёж по страхованию утраты права собственности владельца квартиры;  платёж за услуги по техническому обслуживанию (регулярные обязательные взносы, связанные с эксплуатацией жилого помещения (оплата, газо-, ремонтом, уборкой и т.п.);  другие расходы по приобретаемому жилью, если они носят регулярный характер |
| О |  | Платежи по имеющимся кредитам;  обязательные платежи;  алименты уплачиваемые;  ежемесячные существующие расходы заёмщика, связанные с имеющимся в собственности заёмщика жильём (налоги на имущество, страхование недвижимого имущества, платежи за техническое обслуживание, другие возможные регулярные сборы и выплаты, связанные с эксплуатацией жилья);  ежемесячные (или пересчитанные в расчёте на месяц) расходы по выплате подоходных налогов, а также налоговых и страховых платежей, связанных с наличием другого движимого и недвижимого имущества; аренда жилья;  регулярные платежи, связанные с поддержанием жизнедеятельности заёмщика и его семьи (питание, образование, медицинское обслуживание);  расходы, связанные с отдыхом, развлечением, дорогостоящим хобби;  другие постоянные и обязательные расходы  заёмщика, проводимые ежемесячно либо с другой периодичностью в течение года |
| Д | Общий доход заёмщика | Заработная плата по основному месту работы, включая среднегодовой доход за сверхурочную работу и премии;  доход от работы неполный рабочий день и не по основному месту работы;  доход в виде дивидендов по облигациям, акциям, от участия в иных (не акционерных) хозяйственных обществах;  доход в виде процентов по вкладам и в виде постоянных стабильных страховых выплат;  пенсионные выплаты и стипендии;  алименты и пособия на детей;  государственные субсидии;  чистый доход в виде арендной платы |

Таблица 3.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Чистый доход от аренды (найма) составляет не более 50% от чистого совокупного дохода заёмщика | Чистый доход от аренды (найма) составляет более 50% от чистого совокупного дохода заёмщика |
| Доля чистого арендного дохода, учитываемая при оценке платёжеспособности | 75% | 50% |

2. Уровень кредитоспособности потенциального заёмщика

На основе изучения кредитной истории заёмщика определяется, насколько клиент банка является ответственным при выполнении принятых обязательств, а также устанавливаются сумма неуплаченного на данный момент остатка долга, срок и размер ежемесячных платежей в счёт его погашения.

3. Достаточность собственных денежных средств, которыми располагает потенциальный заёмщик для выплаты первоначального взноса на покупку жилья.

Банк определяет основные требования к финансовым возможностям заёмщика. Сумма первоначального взноса при покупке жилья, как правило, должна составлять не менее 30% цены жилья. Кроме того, заёмщик должен обладать достаточной суммой собственных средств для покрытия расходов по кредитной сделке и покупке жилья, которые включают в себя:

* комиссионные риелторской фирме (если необходимо);
* плата за оценку стоимости предмета залога (квартиры);
* сбор за предоставление необходимых справок на приобретаемую недвижимость (в том числе об отсутствии залога) (КМЖ) (Бюро технической инвентаризации, Московский городской комитет по государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним, московская областная регистрационная палата);
* сбор за нотариальное удостоверение договора ипотеки (если банк потребует);
* сбор за государственную регистрацию договора ипотеки квартиры;
* -страховые сборы;
* -банковский сбор за подачу заявления в кредит;
* -плата за открытие ссудного счета;
* -плата за выдачу кредита наличными;
* -другие расходы.

Банк также оценивает источники средств. Приемлемыми источниками являются:

* - сбережения заемщика;
* -собственные средства заемщика, получаемые им от продажи принадлежащего ему имущества. Продажа должна быть произведена до получения кредита;
* -подарки от членов семьи с письменным подтверждением того, что по ним не будет потребована оплата;
* -подарки и гранты некоммерческих организаций с письменным подтверждением того, что по ним не будет потребована оплата;
* -подарки или гранты от работодателя, сделанные в рамках программы помощи сотрудникам, которые не должны быть возвращены или подлежат возврату после того, как будут исполнены обязательства по первой ипотеке.

4.Уровень обеспечения кредита

До принятия решения о возможности предоставления кредита на приобретение определенной квартиры банк должен убедиться, что приобретаемое за счет кредитных средств жилое помещение соответствует требованиям по обеспечению кредита.

Максимальный размер кредита, который может быть выдан заемщику исходя из стоимости предоставляемого обеспечения, определяется коэффициентом К3 (соотношение между суммой кредита и стоимостью залогового имущества).

Коэффициент К3= (5)



Данный коэффициент, как правило, составляет 70-80 % оценочной стоимости или продажной цены приобретаемого имущества в зависимости от того, какая величина меньше. Но может доходить и до 95 %.

Кроме стоимости недвижимого имущества банк проверяет:

Таблица 4. Основные компенсирующие факторы и факторы риска, влияющие на принятие решения о предоставлении кредита

|  |  |
| --- | --- |
| Компенсирующие факторы | Факторы риска |
| * Большой размер первоначального взноса * Подтвержденная способность выделить значительную часть дохода на жилищные расходы * Перспективность и стабильность занимаемой должности, сферы деятельности, бизнеса * Возраст заемщика, профессия, уровень образования и квалификация, перспектива увеличения заработной платы и продвижения по службе * Большие активы заемщика (имущество, ценные бумаги и пр.) * Подтвержденная способность к накоплению денежных средств * Отсутствие задолженности по ранее взятым кредитам | * Отсутствие стабильности в трудоустройстве (частая смена работы без увеличения дохода) * Соотношение величины обязательств в доходах заемщика превышают установленные банком критерии * Неблагоприятная кредитная история заемщика * Риски, связанные с характеристиками залогового имущества и соотношением его оценочной стоимости и суммой кредита * Специфика профессионального риска заемщика * Риск потери трудоспособности * Возраст заемщика |

Только при выполнении всех условий может быть принято решение о предоставлении ипотечного кредита.

При решении вопроса о предоставлении ипотечного кредита во внимание принимаются так называемые компенсирующие факторы и факторы риска, основные из которых представлены в таблице 5.5. Компенсирующие факторы в целом носят субъективный характер и, следовательно, не подвергаются точной количественной оценке. Перед банком стоит задача установить: является ли компенсирующий фактор или комбинация компенсирующих факторов достаточно весомыми, чтобы скомпенсировать определенные аспекты заявления на ипотечный кредит.

Эксперт по андеррайтингу должен документировать свои рекомендации кредитному комитету по одобрению или отказу в выдаче ипотечного жилищного кредита.

При положительном решении рассчитывается максимально допустимая сумма кредита.

Сумма кредита =



где

n- число платежных периодов (месяцев при ежемесячном погашении);

i- Процентная ставка за соответствующий период (в месяц);

П- максимально допустимая сумма ежемесячного аннуитетного платежа по кредиту, включающего платежи по основному долгу и процентов.

Четвертый этап

Кредитный комитет изучает кредитное дело потенциального клиента, заключение юриста о приемлемости предмета залога, заключение специалиста по оценке вероятности погашения кредита, выносит решение: кредит выдать, выдать при условии, отказать.

Пятый этап

Заключение кредитной сделки включает в себя три основных момента.

1. Заключение кредитного договора о договора залога.
2. Государственная регистрация договора залога. Ипотека должна быть зарегистрирована в течение одного месяца со дня поступления необходимых для ее регистрации документов в орган, осуществляющий государственную регистрацию ипотеки.[[4]](#footnote-4) Государственная регистрация ипотеки осуществляется путем совершения регистрационной записи об ипотеке в Едином государственном реестре прав на недвижимое имущество. День совершения данной регистрационной записи считается датой государственной регистрации ипотеки.
3. Заключение договора страхования. Комплект документов, регулирующих взаимоотношения сторон при страховании в процессе ипотечного кредитования, должен включать:

* Договор страхования (полис) жизни и потери трудоспособности заемщика (личное страхование заемщика).
* Договор страхования (полис) риска утраты и повреждения квартиры – предмета залога (имущественное страхование).
* Договор страхования (полис) права собственности владельца квартиры – предмета залога (имущественное страхование).

Шестой этап.

Этап обслуживания ипотечного кредита. В течение кредитного периода кредитор следит за своевременностью выполнения заемщиком своих обязательств, а также имеет право контролировать состояние недвижимого имущества, служащего обеспечением по кредиту.

Обслуживание ипотечного кредита банком включает в себя:

* Сбор ежемесячных платежей по кредиту и страховке (списание со счета, вычет из зарплаты, платеж наличными);
* Составление графика ежемесячных платежей для заемщика (на весь срок кредита, ежегодно, при изменении условий);
* Ведение отчетности по выданным кредитам (остаток основного долга, погашение основного долга и процентов);
* Оформление долгосрочных платежей в погашение кредита (полный или частичный досрочный платеж, пересчет графика, штраф);
* Создание резерва по кредитам (1-2 группа риска);
* работа с проблемными кредитами (переговоры, добровольная продажа имущества и погашение кредита, взыскание непогашенного в срок остатка долга).

Таким образом, операции в области ипотечного кредита требуют от персонала банка высокой квалификации, специальных знаний. Поэтому для успешной деятельности в области ипотечного жилочного кредитования в банках создаются соответствующие структурные подразделения, проводится постоянное повышение квалификации работников банка.

Седьмой этап

Закрытие кредитной сделки - заключительный этап ипотечного кредитования. После полного погашения задолженности по кредиту, уплаты начисленных процентов и штрафных санкций ссудный счет заемщика обнуляется, и, таким образом, происходит закрытие кредитной сделки, следовательно, ипотека прекращается, о чем делается запись в Государственном реестре России. Если заемщик и залогодатель не выполняют условий кредитного договора или договора об ипотеке, кредитор обращает взыскание на заложенную недвижимость в судебном или внесудебном порядке. Предмет ипотеки реализуется. Полученные от реализации средства идут на погашение долга кредитору (основной суммы долга, процентов, штрафов, пеней), на расходы по процедуре обращения взыскания и продажи предмета ипотеки. Оставшиеся средства получает заемщик.

Заключение

Макроэкономические условия, сложившиеся в России в результате финансового кризиса 1998 года, еще более усиливают важность развития долгосрочного ипотечного жилищного кредитования населения уже не как отдельных инициатив коммерческих банков или регионов, а как целостной системы при непосредственном воздействии государства.

На основе настоящей Концепции могут быть приняты региональные программы жилищного кредитования.

Ипотечное кредитование – один из самых проверенных в мировой практике и надежных способов привлечения частных инвестиций в жилищную сферу. Именно ипотека позволяет наиболее выгодно сочетать интересы населения в улучшении жилищных условий, коммерческих банков и других кредиторов – в эффективной и прибыльной работе, строительного комплекса – в ритмичной загрузке производства и, конечно, государства, заинтересованного в общем экономическом росте.

Литература

1) Грудцына Л.Ю, Козлова М.Н. Ипотека. Кредит. Комментарии жилищного законодательства. – М.: Изд-во Эксмо, 2006. – 368с.

2) Довдиенко. И.В. Ипотека. Управление. Организация. Оценка: - М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2005.-464с.

3) Разумова И.А. Ипотечное кредитование: Учебное пособие.- СПБ.: Питер, 2005 – 280с.

4) Филиппова Е.С. Жилищное право: Учебник для вузов. - "Юстицинформ", 2007 г. – 179с.

1. Подробнее коэффициент ипотечной задолженности будет рассмотрен ниже. [↑](#footnote-ref-1)
2. ПМ – величина прожиточного минимума в расчёте на душу населения в Санкт-Петербурге, устанавливаемого распоряжением Правительства Санкт-Петербурга (Комитет по труду и социальной защите населения). [↑](#footnote-ref-2)
3. Годовые платежи делятся на 12 и учитываются как ежемесячные. Могут накапливаться на депозитном счёте. [↑](#footnote-ref-3)
4. В Санкт- Петербурге это Городское бюро регистрации Санкт-Петербурга. [↑](#footnote-ref-4)