**СОДЕРЖАНИЕ**

1. Ипотечное кредитование как источник финансирования жилья

1.1 История развития ипотечного кредитования

1.2 Экономическая сущность и специфика ипотечного кредитования

1.3 Государственная регистрация как обязательное условие действительности сделок залога недвижимости (ипотеки)

2. Проблемы развития ипотечного бизнеса в Самарской области

2.1 Основные проблемы ипотечного кредитования в Самарской области

2.2 Влияние проблем на получение ипотечного кредита

3. Основные подходы к решению проблемы привлечения средств населения в жилищную сферу и развития ипотечного кредитования

3.1 Долевое строительство и продажа жилья в рассрочку

3.2 Система жилищных сберегательных программ

3.3 Региональные программы с использованием ресурсов региональных и местных бюджетов

3.4 Муниципальные жилищные облигации

3.5 Предоставление предприятиями своим сотрудникам займов на приобретение жилья

3.6 Система потребительского кредитования Сбербанка РФ, в том числе на покупку жилья

Заключение

Список литературы

**Введение**

В данной курсовой работе будет рассмотрена тема проблемы и перспективы развития ипотечного кредитования в Российской Федерации.

Тема курсовой работы достаточно актуальна, поскольку система ипотечного жилищного кредитования является одним из главных инструментов жилищной отрасли. Очень скоро население поймет, что есть возможность, опираясь на гарантии государства существенно улучшить свои жилищные условия. К этому моменту должно быть готово все — от законодательной базы до квазицентрированных специалистов, способных оперативно и качественно работать с населением. На сегодняшний день система ипотечного кредитования получила государственную поддержку не только на политическом, но и на финансовом уровне.

Классические, апробированные во многих странах модели ипотеки в силу ряда обстоятельств пока не могут быть применены в полном объеме в российской практике. Слабое развитие кредитной системы, низкие доходы и, соответственно, недостаточный платежеспособный спрос населения на жилье в совокупности с отсутствием накоплений заставили органы власти субъектов Российской Федерации и местного самоуправления, а также строительные компании искать иные пути решения проблемы финансирования строительства жилья.

Для достижения цели нашей работы мы выполним следующие задачи.

В первой главе работы рассмотрим особенности жилищного ипотечного кредитования в России, для этого будет представлена история развития ипотечного кредитования, определена экономическая сущность и специфика ипотечного кредитования, представлена государственная регистрация как обязательное условие действительности сделок залога недвижимости (ипотеки).

Во второй и третьей главе работы будут выявлены основные современные проблемы и перспективы развития ипотечного бизнеса в Самаре и Самарской области.

1. Ипотечное кредитование как источник финансирования жилья

### 1.1 История развития ипотечного кредитования

Первая ипотека (закладная) first mortgage, или старшая ипотека — это залог недвижимости, которая до этого не закладывалась, или точнее — недвижимости "чистой" (или очищенной) от долгов. Старшая ипотека дает первому кредитору преимущественное залоговое право возмещения убытков (удовлетворения своих требований) из стоимости недвижимости — т.е. право первоочередного удовлетворения претензий по отношению к правам последующих кредиторов, т.е. кредиторов младших ипотек (junior mortgage).

В отличие от первой ипотеки - вторая (или вторичная) ипотека (second mortgage), — залог заложенной ранее недвижимости. Все последующие ипотеки, вторая, третья и т.д., а также младшая, завершающая (wraparound mortgage), являются "следующими" к первому зарегистрированному залоговому праву. Обязательства субординированных ипотек (в порядке их регистрации) всегда учитывают приоритетность права старшей по отношению к предыдущей ипотеке.

Более поздняя ипотека может учитывать в своем балансе один или более предыдущих ипотечных кредитов. Вторая ипотека по сумме кредита больше первой или нескольких, если она учитывает в своем балансе предыдущую. Если она рассматривается как самостоятельная ипотека — home equity credit, то сумма кредита второй ипотеки рассчитывается исходя из последней рыночной стоимости недвижимости минус сумма первой ипотеки (предыдущих) и может предоставляться в меньшем объеме к стоимости недвижимости (допустим, если обычная ипотека рассчитывается исходя из 80% стоимости недвижимости, то вторая может рассчитываться исходя из 60%). Из-за более высокого риска вторая ипотека обычно имеет увеличенную процентную ставку и сокращенные сроки кредита.

Как правило, заемщик имеет дело только с последним кредитором, который рассчитывается сам с предыдущими кредиторами, передавая часть платежей предыдущим по субординации. Последняя ипотека — завершающая ипотека или ипотека обертка, wraparound mortgages — всегда включает предыдущие ипотеки и потому имеет больший объем в отличие от home equity credit - второго кредита, который предоставляется в меньшем объеме.

Завершающие ипотеки являются разновидностью вторичного субординированного финансирования. Обычно цель второй ипотеки — получить дополнительный кредит. Получение этих кредитов имеет место при существенном повышении стоимости недвижимости с момента оформления первой закладной на нее, при погашении большой части кредитного долга. При этом общая сумма двух объявленных кредитов обычно не превышает 60-85% продажной стоимости объекта залога. Однако существуют разные договоренности и условия получения последующих ипотек.

Все субординированные ипотеки могут быть структурированы различным образом, исходя из условий, во-первых — последней или завершающей ипотеки, во-вторых, условий предыдущих ипотек (кредитов), и включают правовую часть и техническую сторону выплат.

Таким образом, последующие ипотеки могут иметь (помимо различных кредиторов и заемщиков) различных залогодателей, например, при перепродаже недвижимости с ипотекой, различных заемщиков (при варианте ипотеки с третьим лицом, являющимся залогодателем, но не являющимся заемщиком) и т.д., и складываться в достаточно сложные как юридические, так и финансовые технологические схемы.

Действие залога обычно ограничено сроком действия кредитного обязательства (срок кредита определен кредитным договором). Российским законодательством четко обозначен основной документ — ипотечный договор, однако ипотечные права залогодержателя могут быть удостоверены и закладной. Законодательные тонкости залога в различных странах сильно отличаются друг от друга, создавая специфическую экономико-правовую область.

Российское законодательство в принципе не отходит от общепризнанных норм и предусматривает отчуждение заложенного имущества залогодателем другому лицу (ст.37 Закона "Об ипотеке"), последующую ипотеку (ст.43.гл.7), уступку прав по договору об ипотеке, передачу и залог закладной (ст.47).

Ипотечные банки и различные финансовые компании все чаще выполняют функции финансовых посредников выдающих займы и продающих их затем другим кредиторам и инвесторам из привлеченных внешних источников (банковские займы и иные виды займов, а не депозитные средства).

### 1.2 Экономическая сущность и специфика ипотечного кредитования

В связи с кардинальными изменениями в экономике и заменой традиционных государственных источников финансирования на так называемые "внебюджетные" в России возникла острейшая проблема с жилищными инвестиционными ресурсами. Все эти изменения в экономическом и социальном укладе страны с ломкой старых институтов и срочным образованием нового крупного института частной жилищной собственности за счет достаточно быстрой массовой приватизации, с острейшей потребностью в жилье больших групп населения, которые не могут покупать недвижимость за собственные наличные средства привели к осознанию необходимости использования общепринятых в мире форм жилищного финансирования частного жилья с помощью института ипотеки.

Рассмотрим залог недвижимости как основной инвестиционный инструмент.

Ипотека — древний институт. Официально он появился около 2 тыс. лет назад в римском праве и является разновидностью имущественного залога, залога недвижимости, служащего обеспечением исполнения денежного обязательства с целью получения ипотечной ссуды (ипотечного кредита). Ипотека представляет собой такой вид залога, при котором закладываемое имущество не передается в руки кредитора, а остается у должника (залогодателя).

Этимологически термин ипотека "Hypotheke" — греческого происхождения и обозначает залог (заклад) недвижимого имущества. Ипотека применяется в законодательствах различных стран для обозначения трех правовых категорий:

* залога недвижимого имущества в целях получения ипотечного кредита или ипотечной ссуды;
* закладной (существуют другие названия свидетельства, подтверждающего права залогодержателя по обеспеченному ипотекой обязательству). Закладная выдается заемщиком банку;
* ипотечный кредит (денежная ссуда), выдаваемый заемщику кредитным учреждением под залог недвижимости.

Поясним: залогодержатель — это кредитор, обладатель залогового права на имущество, предоставленное ему залогодателем; залогодатель — должник, предоставивший залог в качестве гарантии возврата долга.

Популярность ипотечного кредитования объясняется многими причинами, и одна из них — цементирующая и стабилизирующая роль недвижимости и, в частности, залога недвижимости как института обеспечения кредитного обязательства. Помимо основной социальной функции, которую несет жилье, инвестиции в недвижимость считаются достаточно привлекательными в связи с материализованной сущностью недвижимости. Жилищные инвестиции являются эффективным страхованием (хеджированием) вложенного капитала от инфляции.

Закладная — юридический документ, свидетельствующий о залоге должником принадлежащего ему недвижимого имущества в виде земли, дома, строений. Обычно закладная законодательно причисляется к одному из видов ценных бумаг.

Закладная выдается заемщиком кредитору (лицу, давшему деньги в долг) и находится у него до окончательного расчета с должником (залогодателем). В случае неуплаты долга в срок закладная дает кредитору право продать заложенное имущество с торгов и получить из вырученных средств свой долг. В некоторых странах кредитор обладает правом стать собственником данного имущества, более того, в ряде случаев — без торгов. Закладная заверяется нотариусом и регистрируется в кадастровой книге (в реестре, земельной книге, книге регистрации недвижимости и т.д.).

Существует еще одна специфика ипотечного кредита — так называемое залоговое право, сущность которого заключается в том, что кредиторы по ипотеке имеют привилегированное право перед другими кредиторами (за исключением, в основном государственных долгов и, в частности долгов по налогам) на погашение (обеспечение) своих обязательств через продажу заложенного имущества в случае неисполнения заемщиком своих обязательств перед кредитором.

Имущество, заложенное по договору об ипотеке, может быть заложено неоднократно — это перезаклад или так называемые вторые (третьи), младшие, последующие, субординированные ипотеки с получением вторичного (последующего) кредита и созданием вторичною (последующего) залогового права.

### 1.3 Государственная регистрация как обязательное условие действительности сделок залога недвижимости (ипотеки)

В ряде случаев в целях более жесткого контроля со стороны государства за совершением определенного вида сделок и их учета, законами устанавливается дополнительное условие действительности таких сделок в виде необходимости проведения их государственной **регистрации**. Так, в настоящее время общие нормы, устанавливающие, что государственной регистрации подлежат право собственности и другие вещные права на недвижимые вещи, ограничения этих прав, их возникновение, переход и прекращение, содержатся в п. 1 ст. 164 и п. 1 ст. 131 ГКРФ. Кроме того, согласно п. 2 ст. 164 ГК РФ, законом может быть установлена государственная регистрация сделок с движимым имуществом определенных видов. В силу п. 1 ст. 165 ГК РФ несоблюдение требования о государственной регистрации сделки влечет ее недействительность. Такая сделка считается ничтожной.

Однако применительно к сделкам залога недвижимости (ипотеки) необходимо учитывать, что требование об их обязательной государственной регистрации было установлено статьями 11, 41 и 43 Закона РФ от 29.05.92 No 2872-1 «О залоге» (далее - Закон о залоге). Причем такое требование было введено наряду с необходимостью обязательного нотариального удостоверения договора залога недвижимости (ипотеки).

Судебно-арбитражная практика рассматривала данные нормы как нормы прямого действия, т.е. как нормы подлежащие применению вне зависимости от издания каких-либо подзаконных актов. Так, по одному из арбитражных дел Президиум Высшего Арбитражного Суда РФ в Постановлении от 27.05.97 № 3132/96 признал недействительным заключенный 7 апреля 1994 г. договор залога недвижимости по причине отсутствия в том числе его государственной регистрации.

Такой подход обусловлен тем, что вышеуказанными нормами Закона о залоге регистрация залога была фактически возложена на органы, осуществляющие учет соответствующего имущества (земли, жилых и нежилых помещений). К тому же после вступления в силу Закона о залоге органы государственной власти и управления субъектов РФ, учитывая технические сложности, возникающие при государственной регистрации залога недвижимости (ипотеки), а также рекомендации, содержащиеся в Основных положениях о залоге недвижимого имущества - ипотеке, одобренные распоряжением заместителя Председателя Правительства РФ от 22.12.93 № 96-рз, стали самостоятельно устанавливать порядок государственной регистрации залога на подведомственных им территориях. Например, на территории г. Москвы единая система государственной регистрации залога была введена Постановлением Правительства г. Москвы от 20.09.94 № 788. Согласно этому Постановлению, регистрация залога недвижимости (ипотеки) была признана частью государственной системы регистрации недвижимости и сделок с нею в г. Москве. Осуществление непосредственной регистрации в зависимости от вида заложенного имущества было возложено на соответствующие организации. В частности, государственного имущества - на Москомимущество, недвижимого имущества совместно с земельным участком - на Москомзем, жилых помещений - на Департамент муниципального жилья, предприятий как имущественных комплексов - на Московскую регистрационную палату и т.д. Держателем единого реестра договоров залога признана Московская регистрационная палата.

С 1 января 1995 г. вступила в силу первая часть ГКРФ, в которой было сохранено требование об обязательном нотариальном удостоверении договоров залога недвижимости (ипотеки), а также об их государственной регистрации в порядке, установленном для регистрации сделок с недвижимым имуществом (п. 2 ст. 339, п. 1 ст. 131, п. 3 ст. 339). При этом в ст. 8 Федерального закона от 30.11.94 № 52-ФЗ «О введении в действие части первой Гражданского кодекса Российской Федерации» было установлено, что впредь до введения в действие закона о регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним применяется действующий порядок.

Отсюда следует вывод, что с момента вступления в силу Закона о залоге до вступления в силу Федерального закона от 21.07.97 № 122-ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» (1 февраля 1998 г.) сделки залога недвижимости (ипотеки) подлежали обязательной регистрации в порядке, устанавливаемом органами государственной власти и управления субъектов РФ.

В то же время в феврале 1996 г. указом Президента РФ от 28.02.96 № 293 «О дополнительных мерах по развитию ипотечного кредитования» (далее - Указ № 293) была предпринята попытка установить на территории России единый порядок регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним, в том числе его залога. Этим же Указом были утверждены единые формы государственной регистрации.

Однако названный Указ в части, касающейся регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним (пункты 14-19), не мог быть реализован, поскольку сам факт его издания противоречил федеральным законам, что недопустимо в силу п. 3 ст. 90 Конституции РФ и п. 3 ст. 3 ГК РФ.

Во-первых, в соответствии с п. 6 ст. 131 и п. 2 ст. 3 ГК РФ порядок государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним должен устанавливаться федеральным законом. Согласно части второй ст. 4 Закона № 52-ФЗ, по вопросам, которые, согласно части первой ГК РФ, регулируются только федеральными законами, могут действовать нормативные акты Президента РФ, но изданные до введения в действие части первой ГК РФ. В ст. 7 Федерального закона от 26.01.96 № 15-ФЗ «О введении в действие части второй ГКРФ» впредь до введения в действие федерального закона о регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним была признана юридическая действительность договоров купли-продажи недвижимости и предприятий, а также дарения недвижимости без государственной регистрации, но при условии их нотариального удостоверения. Тем самым решение вопросов регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним в соответствии с федеральными законами не входит в компетенцию Президента РФ.

Во-вторых, Указом предусмотрено, что ведение Единого государственного реестра прав на недвижимое имущество и сделок с ним обеспечивается специально создаваемой Федеральной комиссией по недвижимому имуществу и оценке недвижимости, подчиненной непосредственно Президенту РФ. Вместе с тем, согласно ст. 131 ГКРФ, такая регистрация должна производиться учреждениями юстиции, что предполагает подчинение этих органов не только федеральным органам исполнительной власти, но и государственным органам субъектов РФ. Тем более что речь идет о недвижимом имуществе, находящемся не только в федеральной собственности, но и в собственности субъектов РФ и в муниципальной собственности. Тем самым были ущемлены права субъектов РФ.

К тому же Федеральная комиссия так и не приступила к осуществлению своей деятельности и была юридически упразднена указом Президента РФ от 30.04.98 № 483 «О структуре федеральных органов исполнительной власти».

Следовательно, договора залога недвижимости (ипотеки), совершенные после вступления в силу Указа № 293 до вступления в силу Закона № 122-ФЗ не могут быть признаны недействительными по причине отсутствия государственной регистрации в порядке и по формам, предусмотренным этим Указом.

Как уже отмечалось, 1 февраля 1998 г. (по истечении шести месяцев со дня официального опубликования 30 июля 1997 г.) вступил в силу Федеральный закон «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним». Данный Федеральный закон установил, что обязательность введенного им порядка государственной регистрации не распространяется на права на недвижимое имущество, возникшие до его вступления в силу, а также подтвердил легитимность ранее совершенной регистрации прав на недвижимое имущество в субъектах РФ и муниципальных образованиях (п. 1 ст. 6). При этом предусмотрено, что создание системы учреждений юстиции по регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним осуществляется субъектами РФ поэтапно с учетом их условий и завершается к 1 января 2000 г.

В развитие этого Закона Правительством РФ был предпринят целый ряд мер. Наиболее важными из них являются:

образование Межведомственной комиссии по разработке мероприятий, связанных с деятельностью органов, осуществляющих регистрационные полномочия, и утверждение положения о ней (Постановления Правительства РФ от 01.11.97 № 1378 и от 21.02.98 №238);

утверждение Правил ведения Единого государственного реестра прав на недвижимое имущество и сделок с ним (Постановление Правительства РФ от 18.02.98 № 219);

установление максимального размера платы за государственную регистрацию прав на недвижимое имущество и сделок с ним и за предоставление информации о зарегистрированных правах (Постановление Правительства РФ от 26.02.98 № 248);

утверждение Примерного положения об учреждении юстиции по государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним (постановление Правительства РФ от 06.03.98 №288).

С 22 июля 1998 г. (с момента официального опубликования) вступил в силу Федеральный закон от 16.07.98 № 102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)», который предусматривает специальные нормы, посвященные государственной регистрации ипотеки (статьи 19-28).

## 2. Проблемы развития ипотечного бизнеса в Самарской области

### 2.1 Основные проблемы ипотечного кредитования в Самарской области

В ходе становления рыночной экономики для хозяйствующих субъектов всех форм собственности и различных слоев населения все большее практическое значение имеют вопросы, связанные с приобретением, пользованием, продажей, залогом, финансированием, правовым обеспечением, регистрацией, страхованием и оценкой рыночной стоимости недвижимого имущества. Недвижимое имущество - это все объекты, неразрывно связанные с землей. Прежде всего, земельные участки, на которые разделена поверхность земли и все природные ресурсы, находящиеся в пределах этих участков: пашни, леса, полезные ископаемые и т.д. Отсюда очень важно отношение собственности на землю, законодательно закрепленное в данном государстве, его регионах.

Ипотечное кредитование - это выдача долгосрочных (свыше 10 лет) ссуд на приобретение недвижимого имущества под его залог. Ипотека представляет кредитору-залогодержателю право преимущественного удовлетворения его требований к должнику-залогодателю в пределах зарегистрированного залога. В случае неплатежеспособности должника требования кредитора удовлетворяются из выручки от реализованного имущества в пределах ипотеки. Ипотечные ссуды на приобретение жилья начали практиковаться еще с 1993 г. (первым был Московский Ипотечный стандарт-банк). К 1996 году в России насчитывалось около трех десятков ипотечных институтов. Международный опыт и анализ состояния финансирования операций с недвижимостью в России показывает, что формирование и развитие ипотечного кредитования - главный путь решения проблем приватизации собственности и особенно обеспечения граждан России жильем. Жилищная проблема занимает особое место в социально-политической деятельности любого государства. В последние годы инвестиции в жилищное строительство резко сократились. Местные органы власти не в состоянии компенсировать сокращение ассигнований из федерального бюджета. Реакцией многих предприятий на экономический спад стало снижение их заказов на новое жилье. Платежеспособный спрос на новое жилье населения низ. В чем же заключаются основные проблемы развития российской ипотеки? Заключаются они, главным образом, в законодательном обеспечении.

Мы рассмотрим проблемы ипотечного кредитования в Самаре и Самарской области, но эти проблемы мало чем отличаются от проблем других регионов. Единственное преимущество Самары является то, что город хорошо экономически развит, что нельзя сказать о всей Самарской области. В городе достаточно широко используется система ипотечного кредитования, это связано, прежде всего, с большим количеством новостроек и хорошо развитой банковской сетью. Городская администрация постоянно разрабатывает программы развития ипотечного кредитования в регионе и всячески способствует привлечению средств в данный процесс.

Но все же проблемы ипотечного кредитования существуют и требуют решения иногда не от местных органов власти, а от высших эшелонов.

Основные проблемы ипотечного кредитования в Самаре и Самарской области следующие:

1. Реализация обеспечения обязательств по ссуде заложенным жильем. В ГК РФ право проживания в жилом помещении отделено от права собственности на него: ст.292 устанавливает, что переход права собственности на жилье не является основанием для прекращения права пользования этим жильем членами семьи бывшего собственника. Значит, обращение взыскания на заложенное жилье окажется фикцией: вряд ли найдется покупатель на квартиру или дом "в комплекте" с жильцами, которых невозможно выселить.

2. Отсутствие системы ведения титулов собственности, то есть регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним. Сейчас этим занимаются несколько не связанных друг с другом органов (бюро технической инвентаризации, комитеты по имуществу и др.), причем в разных регионах их состав и обязанности различаются.

3. У кредитора нет возможности распорядиться закладными, то есть пустить их на вторичном рынке (и вообще в отсутствии вторичного рынка закладных в Самаре и России вообще). Например, одной из крупнейших организаций, формирующих вторичный рынок закладных в США, является Федеральная ипотечная ассоциация "Фэнни Мэй", созданная Конгрессом США в 1938 г., когда экономический кризис привел к массовым невозвратам ипотечных кредитов и поставил всю ипотечную систему на грань ликвидации. "Фэнни Мэй" имеет право покупать закладные, гарантированные следующими видами собственности: дома и квартиры для одной семьи, включая кооперативные дома и квартиры; дома и квартиры для нескольких семей. "Фэнни Мэй" покупает закладные, объединенные в пулы. Под такие пулы ипотек она выпускает высоколиквидные ценные бумаги, обращение которых на финансовом рынке обеспечивает непрерывный мощный приток финансовых ресурсов в сферу ипотечного бизнеса. Проблему обеспечения ликвидности в России при долгосрочном кредитовании, используя привлекаемые краткосрочные ресурсы, не может решить в заметных масштабах ни один банк (в лучшем случае - несколько процентов имеющихся у банка ресурсов).

4. И еще основной проблемой на пути развития ипотечного кредитования является низкая заработная плата желающих получить кредит на улучшение жилищных условий. Налоговая ставка на сегодняшний день 13%, но существуют еще социальные выплаты, которые совместно с налогом достигают чуть ли не 50%. Именно поэтому работодатели указывают слишком заниженную заработную плату – немного выше прожиточного минимума. В день выплаты зарплаты работники получают как бы две зарплаты: первую (минимальную в кассе), а вторую в конверте от руководителя. В результате завышенных соц. выплат и налогов люди получают заниженную официальную зарплату и не могут выглядить в банке кредитоспособными. Правительству следовало бы уменьшить налогооблагаемое бремя, а банкам пойти на уступки, например для подтверждения своей кредитоспособности потенциальным клиентам вносить в течение квартала или года суммы удостоверяющие его кредитоспособность.

### 2.2 Влияние проблем на получение ипотечного кредита

Из-за этих проблем условия выдачи ипотечных кредитов у нас весьма отличаются от принятых в мире. Лишь некоторые банки предоставляют долгосрочные ссуды, но при этом максимальный срок составляет 5-10 лет (в мире - 20-30 лет). Обычно же срок погашения ипотечного кредита - от полугода до года (например, в Новосибирском муниципальном банке - 6 месяцев). И все же, несмотря на многие проблемы и недоработки в области ипотечного кредитования, можно утверждать, что ипотека в стране начинает пускать корни. Свидетельства тому есть на уровне конкретных примеров и в появлении разумных действий федеральных властей.

На рынке ипотечных кредитов, как правило, функционируют четыре субъекта:

заемщик, стремящийся приобрести возможно лучшую недвижимость, и взять кредит под низкий процент;

кредитор - финансовая структура, которая стремится разместить свои финансовые ресурсы с максимальным доходом и при минимальных рисках;

инвестор, предоставляющий кредитору финансовые ресурсы, чтобы получить максимальные проценты по своим вкладам при минимальных рисках;

правительство и государственные органы, создающие правовые и экономические условия для функционирования системы ипотечного кредитования стимулирующие всех его участников и уменьшающие риски кредиторов и инвесторов.

Российский заемщик - это специфический субъект финансового рынка, который, как правило, не знает не только этого рынка, но и не понимает, а часто вообще не приемлет рыночных отношений. Ему непонятно, почему за дом 100 000 рублей, взяв кредит 70 000 рублей на 10 лет, в конечном итоге оказывается должен выложить 310 000 рублей (при 20% годовых и без учета инфляции), то есть стоимость дома возрастает в три с лишним раза.

При этом он не учитывает, что заемщик живет в собственном доме, выплачивая кредит. Кредитор предоставил ему возможность пользоваться этим жильем сейчас, а не со времени накопления необходимой суммы для его покупки, которую заемщик может так и не накопить. Стоимость недвижимого имущества растет и к моменту накопления необходимой суммы, она будет выше 100 000 рублей. За услугу надо платить. В данном случае заемщик платит проценты от суммы кредита за услугу кредитора, заключающуюся не в выдаче заемщику 70 000 рублей кредита, а в предоставлении ему возможности купить житье сейчас.

Чтобы получить ипотечный кредит, нужно иметь определенную первоначальную сумму, достаточную для ежемесячных выплат по кредиту и содержания приобретенной недвижимости. Таким образом, ипотечное кредитование предназначено не для богатых слоев населения, которые могут не прибегать к кредиту, и не для бедных, которые не могут по своим доходам выплатить его. Ипотечный кредит должен быть доступным, то есть процент не может быть слишком высок. Разумным пределом считается 20% от суммы кредита в год, иначе ипотека теряет смысл. Это, в свою очередь, связано с наличием дешевых финансовых ресурсов для ипотечных кредитов. Если банк выдает кредит за 20% годовых, то он должен получать кредитные ресурсы за меньшую величину. Разница между стоимостью кредитных ресурсов и процентом по ипотечному кредиту должна обеспечивать банку возмещение его расходов и плату за риски при данном виде кредитования. Где взять такие ресурсы при межбанковской кредитной ставке свыше 200%? Если исходить из нее, то ставка по ипотечным кредитам должна быть выше 200%. Прибавим к этому росту инфляции скачки межбанковской кредитной ставки - цены финансовых ресурсов на рынке (с 1993 по 1995 гг. от свыше 200 до 136% и снова выше 200% в год). Как в этих условиях осуществлять долгосрочное ипотечное кредитование? Каков интерес финансовых структур? И все же многие банкиры, понимая перспективность ипотеки, ее необходимость в решении многих социально-экономических проблем, совместно с представителями государственной власти разрабатывают и пытаются применять системы ипотечного кредитования в условиях современной российской экономики.

Несмотря на это, ипотека в России находится в зачаточном состоянии. Ипотечные кредиты за редким исключением выдаются на короткие сроки от 1 до 3 лет и под высокие проценты. Такие кредиты дают, как правило, состоятельным людям или работникам высокодоходных предприятий под гарантию этих предприятий и с выплатой ими части процентной ставки по этому кредиту. Разрабатываются и действуют схемы кредитования, которые можно назвать ипотечными лишь условно, так как формально залог отсутствует. Применение оригинальных схем и инструментов позволяет применять ипотечное кредитование при довольно низкой в условиях высокого уровня инфляции процентной ставке.

Залоговый кредит может получить только тот, кто уже является собственником реальной недвижимости. Это исключает из ипотечных отношений значительную часть населения, не имеющую какую-либо недвижимость, а, следовательно, тормозит развитие самой ипотеки. Стоит узаконить обязанность соответствующих финансовых структур, то есть банков, принимать у населения в залог не только его реально существующую недвижимость, но и ту, которую оно пока желает приобрести, взяв под нее кредит, - это даст толчок развитию ипотеки, расширит ее инвестиционные возможности, увеличатся шансы строителей получать все новые и новые подряды.

Ипотечным бизнесом, как и любой деятельностью, необходимо руководить. Рынок недвижимости не может быть стихийным. Должна быть стройная система взаимосвязанных организаций, специализирующихся на выполнении отдельных его функций. Все они должны работать по общим правилам, выполнение которых контролируется государством. Для этого создается сеть федеральных и региональных органов, занимающихся координацией ипотечного бизнеса и реализующих государственную политику в этой области.

Важную роль в операциях с недвижимостью играет оценка ее рыночной стоимости. По действующим законодательным актам оценка стоимости недвижимого имущества возложена на страховые компании, рассматривающие ее как базу страхования. Однако они не могут сделать независимую оценку, не имеют опыта и не владеют необходимыми методами.

Оценка рыночной стоимости недвижимости находится на стыке риэлтерской деятельности ипотечного кредитования и страхования. По этой стоимости недвижимость продается и покупается, берется в залог и страхуется. Не застрахованная недвижимость не берется в залог. При ипотечном кредитовании требуется страхование не только залогаемого имущества, но и жизни заемщика. Имеется ряд специфических для ипотеки видов страхования: чистоты титула, квалификации оценщика, ипотечного кредита и другие.

Оценку должны производить высококвалифицированные специалисты. Российская ассоциация оценщиков и Российское общество оценщиков способствуют формированию системы оценки недвижимого имущества страны, ее методическому обеспечению.

Главной проблемой ипотеки является информированность, уровень образовательной и психологической подготовки населения, с одной стороны, и наличие квалифицированных специалистов по ипотечному бизнесу, с другой.

Формирование эффективной системы подготовки и повышение квалификации работников ипотеки - одно их основных условий ее становления и функционирования. В настоящее время действует ряд курсов по отдельным видам деятельности ипотечных структур, проводятся семинары в регионах, организованные Гильдией риэлтеров, Обществом оценщиков. Ассоциацией ипотечных банков, Центров ипотечного бизнеса и другими организациями.

Предстоит создать стройную многоуровневую систему ипотечного бизнеса России во взаимоувязке всех его видов и организаций с определением их статусов, функций, рамок и условий деятельности, общих правил поведения на рынке недвижимости.

## 3. Основные подходы к решению проблемы привлечения средств населения в жилищную сферу и развития ипотечного кредитования

### 3.1 Долевое строительство и продажа жилья в рассрочку

В последние годы в государственной жилищной политике в Самаре наметились определенные сдвиги. Все более отчетливо вырисовываются контуры будущей системы обеспечения населения жильем. Одним из ее существенных элементов является жилищное ипотечное кредитование как наиболее эффективный инструмент в решении многих проблем, связанных с обеспечением граждан жильем.

Классические, апробированные во многих странах модели ипотеки в силу ряда обстоятельств пока не могут быть применены в полном объеме в российской практике. Слабое развитие кредитной системы, низкие доходы и, соответственно, недостаточный платежеспособный спрос населения на жилье в совокупности с отсутствием накоплений заставили органы власти г. Самара, а также строительные компании искать иные пути решения проблемы финансирования строительства жилья.

Можно выделить следующие основные подходы к решению проблемы привлечения средств населения в жилищную сферу и повышения доступности жилья в г. Самара.

Инициатива такого способа привлечения средств населения принадлежит застройщикам. В условиях снижения платежеспособного спроса на жилье и ограниченности банковского кредитования застройщики, решая проблемы обеспечения ликвидности построенного жилья и собственного выживания, стали самостоятельно напрямую привлекать денежные ресурсы населения на условиях долевого участия в строительстве или путем продажи в рассрочку уже готового жилья. Рассрочка предоставляется в среднем на 1-2 года на сумму от 30 до 50% стоимости жилья. В случае предоставления рассрочки право собственности на жилье переходит к покупателю лишь после его полной оплаты.

В данной схеме существует реальная возможность неоправданного затягивания возведения жилья, что позволяет строителям фактически бесплатно пользоваться привлеченными средствами граждан. Существует также риск незавершения строительства или удорожания жилья в ходе строительства.

### 3.2 Система жилищных сберегательных программ

Учитывая имеющийся зарубежный опыт, некоторые банки попытались разработать и внедрить проекты долгосрочных целевых жилищных накопительных схем, предполагающих сочетание накопительной и ипотечной программ.

Смысл программы жилищных сбережений заключается в следующем:

гражданин заключает с банком договор, в соответствии с которым он берет на себя обязательство за определенный срок (свыше одного года) накопить определенную сумму денег, которая явится первоначальным взносом при получении ипотечного кредита;

банк берет на себя обязательство предоставить клиенту ипотечный кредит на приобретение жилья в случае выполнения им условий накопления и соответствия требованиям банка при выдаче ипотечных кредитов.

Многие банки рассматривают открытие долгосрочных жилищных накопительных счетов как первый этап работы с клиентом в процессе кредитования, позволяющий собрать дополнительную информацию о доходах клиента, его платежеспособности, источниках получения средств. Учитывая преимущества жилищных вкладов и их благоприятную роль в формировании аналогов кредитных историй, банки проявляют значительный интерес к жилищным сберегательным программам и начинают рассматривать их как неотъемлемый элемент своей кредитной деятельности.

Отмечая положительную роль накопительных счетов как источника привлечения банками долгосрочных ресурсов, нельзя не сказать, что в существующей в стране ситуации граждане опасаются вкладывать значительные денежные средства на долгосрочные накопительные депозиты как в связи с продолжающейся инфляцией, так и в силу определенного недоверия к банковским институтам. Кроме того, у нас отсутствует государственная система поддержки жилищных накоплений и гарантий сохранности вкладов в той форме, как это имеет место в других странах, например в Германии или во Франции.

Столкнувшись с падением платежеспособного спроса на жилье, застройщики стали реализовывать схемы привлечения в строительство жилья средств населения через систему стройсбережений или ссудосберегательных касс. Суть системы заключается в следующем. Потенциальный покупатель жилья в течение определенного срока (от одного года до двух — трех лет) должен накопить на специальном сберегательном счете до 50% стоимости квартиры. Далее он приобретает готовое жилье, а остальные 50% стоимости квартиры оплачивает в рассрочку в течение 2-5 лет. Квартира оформляется в собственность заемщика только после полной оплаты жилья.

Такие схемы непосредственно связаны с конкретными строящимися жилыми объектами и в силу этого носят локальный характер. Следует отметить, что они осуществляются организациями, не имеющими банковской лицензии, а следовательно, отсутствует контроль за схемой сбережений и кредитования населения со стороны Центрального банка Российской Федерации, поэтому возрастает риск нецелевого и неэффективного использования собранных с населения средств. Существует также вероятность затягивания сроков строительства и сдачи домов в эксплуатацию, что делает эти схемы более дорогими и рискованными для населения, так как им свойственны все риски, связанные с финансированием строительства.

Для эффективного функционирования накопительных систем необходимо принятие соответствующих законодательных актов, защищающих права граждан, которые накапливают средства на покупку жилья либо выступают фактическими соинвесторами строительства.

### 3.3 Региональные программы с использованием ресурсов региональных и местных бюджетов

Эти программы характерны активной ролью органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации и местного самоуправления в решении вопросов привлечения средств населения в строительство жилья и использования ресурсов региональных и местных бюджетов.

В Самаре получила распространение практика создания специальных внебюджетных фондов поддержки жилищного строительства. Фонды, используя бюджетные средства и часть налоговых поступлений (в пределах местных налогов, а в закрытых административно-территориальных образованиях — и федеральных налогов), финансируют строительство жилья. Это жилье продается гражданам, которые согласны продать фонду имеющееся жилье, а недостающую сумму частично оплатить за счет имеющихся собственных средств и на оплату остающейся части получить рассрочку. Стоимость старого жилья, как правило, составляет 50-60% стоимости нового, собственные средства гражданина — 20-25%, на оплату оставшихся 15-30% стоимости покупаемого жилья предоставляется рассрочка. При этом каждый вложенный фондом в сферу жилищного строительства рубль кредита привлекает превосходящие в несколько раз средства населения.

Возможности региональных программ определяются объемами жилищного строительства, бюджетами регионов, а также платежеспособным спросом на жилье на вторичном рынке жилья. В Самаре и Самарской области получили развитие схемы кредитования населения по кредитной ставке, намного ниже рыночной, через создаваемые внебюджетные фонды. Предоставление льготных процентных ставок по кредитам создает трудности для привлечения в систему ипотечного жилищного кредитования внебюджетных средств инвесторов. В связи с этим подобные схемы ограничены по масштабам кредитования и ложатся тяжелой нагрузкой на региональные бюджеты, которые в большинстве своем на сегодняшний день являются дефицитными.

В Самарской области, в основном в сельской местности, получили распространение схемы кредитования, в которых не используется кредитно-финансовый механизм. Заемщики получают кредит (заем) в виде строительных материалов, а иногда выданная ссуда погашается сельскохозяйственной продукцией, полученной в личном подсобном хозяйстве заемщика, которая затем реализуется по ценам, устанавливаемым организаторами такого рода кредитования. При этом платежеспособность заемщика в общепринятом смысле слова не оценивается, поскольку возврат кредита (займа) осуществляется не в денежной, а в натуральной форме.

Замена денежных инструментов натуральными может привести к несоизмеримости затрат и результатов. Кроме того, достаточно сложно гарантировать возврат кредитов при отсутствии реального денежного эквивалента натуральных платежей по кредиту и его соответствия размеру кредитных ресурсов.

### 3.4 Муниципальные жилищные облигации

Одной из достаточно распространенных форм привлечения средств граждан и юридических лиц в жилищное строительство стал выпуск муниципальных жилищных облигаций или жилищных сертификатов (Самарские муниципальные ценные бумаги, Тольяттинские и т.д.).

Основной смысл облигационного займа заключается в возможности населения постепенно накапливать средства на приобретение квартиры путем покупки облигаций, каждая из которых дает право на получение определенного количества площади жилья (например, 0,1 м2). Срок обращения таких облигаций может достигать 10 лет. Накопив необходимый пакет облигаций, гражданин вправе обменять его на квартиру соответствующей площади. Как правило, эти облигации дают право на приобретение жилья в домах, построенных муниципалитетом. Цена облигаций устанавливается на основе себестоимости строительства и индексируется в соответствии с изменением стоимости строительства жилья. Если владелец облигаций откажется от приобретения квартиры, то он имеет право на получение определенного денежного эквивалента — облигации выкупаются по текущей номинальной цене.

В данной схеме отсутствует возможность выбора гражданами квартиры, им предоставляется право на приобретение жилья только в определенных домах, по качеству не всегда отвечающих их желаниям.

Чтобы муниципальные жилищные облигации стали более привлекательными для граждан, они должны:

выполнять функцию накопления, по ним устанавливается определенный доход, и их индексация отражает изменение ситуации на финансовом рынке;

стать ликвидным финансовым инструментом, обеспечивающим широкое вовлечение средств инвесторов в жилищный сектор.

### 3.5 Предоставление предприятиями своим сотрудникам займов на приобретение жилья

При данной схеме работник получает от предприятия заем для оплаты жилья в размере 70-80% его стоимости, а остальные 20-30% обязан оплатить из собственных средств. Заем предоставляется предприятием, как правило, на длительный срок (до 10-15 лет), на льготных условиях — без процентов или по льготным процентам, а также с возможностью последующего частичного или даже полного списания задолженности работника перед предприятием.

При наличии у предприятия собственных строительных мощностей используется вариант продажи сотрудникам построенного предприятием жилья по себестоимости строительства либо с оплатой всего 20-40% стоимости жилья. Оставшуюся часть оплачивает предприятие за счет собственных ресурсов. Приобретение жилья на льготных условиях часто увязывается с обязательствами сотрудников предприятия отработать определенный срок на данном предприятии.

Данная схема реальна для прибыльных и устойчиво работающих предприятий, заинтересованных в закреплении кадров на длительный срок.

### 3.6 Система потребительского кредитования Сбербанка РФ, в том числе на покупку жилья

Используя собственные денежные ресурсы, в рамках программ потребительского кредитования Сбербанк РФ выдает долгосрочные жилищные кредиты, однако условия их получения настолько жесткие (например, наличие поручительства третьих лиц), что практически воспользоваться данной системой получения кредитов для большинства населения становится невозможным.

В условиях недостаточного развития наиболее оптимальной двухуровневой системы ипотечного кредитования получили развитие другие модели кредитования, в частности, программы, реализуемые коммерческими банками за счет собственных ресурсов. Эти программы реализуются универсальными банками, имеющими доступ к источникам долгосрочных финансовых ресурсов, а также располагающими структурными подразделениями ипотечного кредитования.

Основными отличительными чертами данных программ являются:

использование банками для удовлетворения заявок потенциальных заемщиков произвольных финансовых источников — собственных капиталов банка, средств клиентов, находящихся на депозитах, межбанковских кредитов и т.п.;

наличие прямой зависимости масштаба и активности коммерческих банков по ипотечному кредитованию от общего состояния кредитно-финансового рынка в стране;

отсутствие необходимости установления единых стандартов параметров ипотечного кредитования (продолжительность кредитования, процентную ставку и другие параметры каждый банк устанавливает самостоятельно, ориентируясь на рыночную конъюнктуру);

пополнение кредитными организациями собственного кредитного портфеля высоконадежными, но низкодоходными активами.

Следует отметить, что количество договоров ипотеки с целью приобретения заемщиком собственного жилья по данной системе пока еще незначительно, и можно полагать, что этот вариант развития системы долгосрочного жилищного кредитования в ближайшие годы не приведет к существенному росту масштаба ипотечного кредитования населения. Это обусловлено высокой стоимостью долгосрочных коммерческих кредитов и низкой привлекательностью их для заемщиков в связи с недостаточным уровнем личных доходов. При высоких существующих процентных ставках по кредитам коммерческих банков заемщиками данной системы ипотечного кредитования могут быть преимущественно слои населения с достаточно высоким уровнем декларируемых доходов.

Возможностью использования в качестве основного источника долгосрочных кредитных ресурсов средств клиентов, находящихся на банковских депозитах, на современном этапе в наибольшей мере располагает Сбербанк РФ. В дальнейшем, по мере установления доверия населения к банковским вкладам, такие возможности могут появиться у значительного числа банков.

К отдельному виду программ одноуровневого ипотечного кредитования следует отнести развивающийся в Москве механизм финансирования ряда кредитных организаций крупными геополитическими инвесторами, которые могут преследовать не только цели получения прибыли. Положительной стороной работы подобных инвестиционных фондов является унификация систем выдачи ипотечных кредитов, что влечет за собой создание цивилизованного рынка ипотечного кредитования.

В условиях сокращения бюджетного финансирования жилищного строительства, удорожания строительных кредитов и снижения платежеспособного спроса населения на жилье крупные инвестиционно-строительные и строительные компании начали разрабатывать и внедрять различные схемы, позволяющие им привлекать денежные средства населения еще на этапе строительства в форме договоров долевого участия в строительстве или инвестирования.

Стремясь увеличить приток финансовых ресурсов от населения, некоторые строительные компании создают сберегательно-строительные общества или потребительские союзы, которые привлекают сбережения граждан на накопительные счета в форме паевых взносов, направляют их на строительство конкретных объектов, а затем предоставляют этим гражданам рассрочку оплаты (коммерческий кредит) на оговоренный срок под залог приобретенного жилья. В сложившейся социально-экономической обстановке такие схемы пользуются серьезной поддержкой населения, нуждающегося в улучшении жилищных условий, и будут поддерживаться городом.

В то же время подобные схемы вынуждают покупателя жилья фактически авансировать застройщика, принимая на себя всю совокупность строительных и финансовых рисков. При отсутствии достаточно жесткого надзора и контроля со стороны города и государства при широком распространении подобных схем могут появиться недобросовестные застройщики, которые по злому умыслу либо в силу нерадивого управления своей деятельностью могут не достичь декларируемых целей строительной программы.

Для исключения возможностей недобросовестного использования вкладов населения в Самаре предполагается создать систему контроля и надзора за деятельностью такого рода программ ипотечного кредитования. В этих целях совершенствуется нормативная и правовая база и отлаживается система мониторинга рынка ипотечного жилищного кредитования.

Отличительной особенностью программ долгосрочного жилищного ипотечного кредитования, реализуемых ссудосберегательными учреждениями, является использование для финансирования заемщиков денежных средств, которые целенаправленно накапливаются будущими заемщиками кредитов на счетах целевых жилищных сбережений в кредитных организациях.

Будущие заемщики проходят, как правило, два основных этапа участия в ссудосберегательной схеме: накопление сбережений и собственно кредитование. При этом у заемщиков, находящихся на этапе накопления сбережений, право получения кредита возникнет только после прохождения ими установленного учреждением порогового значения суммы накоплений, равной, как правило, половине суммы требуемого кредита.

Процентные ставки кредита и банковский процент по накопительным вкладам могут устанавливаться самим ссудосберегательным учреждением автономно, причем по ставкам, которые могут быть независимыми от колебаний кредитно-финансового рынка.

Для обеспечения функционирования рассматриваемой схемы требуется сильная и комплексная государственная поддержка, включая правовое, лицензионное и финансовое регулирование деятельности ссудосберегательных учреждений, предоставление государственных гарантий и налоговых льгот.

До настоящего времени эта модель ипотеки не получала требуемой государственной поддержки и в этой связи система ссудосбережений в классической форме не была реализована.

Между тем, система жилищных сбережений в наибольшей мере соответствует сложившимся в стране политическим и макроэкономическим условиям, а также традициям, интересам и возможностям широких слоев населения и должна рассматриваться как одно из перспективных направлений развития городской системы долгосрочного жилищного ипотечного кредитования. Развитию системы жилищных ссудосбережений следует оказывать всемерную поддержку. При этом данная система может быть совмещена с большинством из рассмотренных ранее моделей ипотечного жилищного кредитования.

Все изложенные выше подходы к решению проблемы привлечения средств населения в жилищную сферу носят переходный характер и соответствуют современному этапу развития российской экономики. Они активизируют рынок жилья и являются необходимым этапом на пути становления полномасштабной системы ипотечного жилищного кредитования, основанной исключительно на рыночных механизмах.

Для кардинального прорыва в вопросе привлечения средств населения на жилищный рынок необходим системный подход к развитию ипотечного жилищного кредитования населения на государственном уровне. При отсутствии такого подхода отдельные разрозненные попытки решения проблемы потерпят поражение при столкновении с реальной экономической действительностью и недостаточным нормативным обеспечением данной сферы.

Ключевыми условиями для привлечения кредитных ресурсов в сферу долгосрочного ипотечного жилищного кредитования являются создание в стране благоприятной экономико-политической обстановки, разработка необходимой законодательно-нормативной базы и повышение уровня благосостояния населения.

Один из центральных вопросов — стандартизация процедур выдачи и обслуживания ипотечных кредитов, правил оценки платежеспособности заемщиков, а также финансовых инструментов для привлечения средств.

Кроме того, не менее важным является создание благоприятных условий для банков, стимулирование их деятельности по кредитованию жилищной сферы. Основными условиями создания благоприятного климата для банков является снижение банковских рисков кредитования и банковских ставок.

Становлению системы жилищного ипотечного кредитования могут способствовать действия Правительства Российской Федерации по созданию вторичного рынка ипотечных жилищных кредитов, выданных частными кредитными организациями, обеспечив, таким образом, рефинансирование их кредитной деятельности, а также доступность и эффективное распределение инвестиционных ресурсов в жилищной сфере.

Роль Правительства РФ и субъектов РФ в жилищном финансировании должна заключаться в четком разграничении мероприятий по снижению рисков кредиторов и мероприятий, расширяющих возможности населения по приобретению жилья. Естественно, что эти два вида мероприятий связаны между собой, поскольку эффективное распределение риска снизит цену (процентную ставку), которую кредитор должен взимать с заемщика. Основными принципами должны оставаться:

максимизация размеров кредита, который может получить заемщик, за счет выбора подходящего инструмента ипотечного кредитования, например, использования инструмента с регулируемой отсрочкой платежа (ИРОП), процентная ставка по которому может быть снижена до 10-20%;

максимизация размера первоначального взноса заемщика из его собственных средств, который может включать стоимость принадлежащего ему приватизированного жилья и накоплений, сделанных по схеме жилищных сертификатов.

## Заключение

На основе изложенного в работе материала можно сделать следующие выводы.

Доступность жилья, т.е. способность граждан приобретать жилье в собственность за счет своих и заемных средств, в существенной мере характеризует уровень развития общества. Недостаточный платежеспособный спрос населения, отставание роста реальных доходов от роста цен на жилье, нестабильность получаемых доходов — все эти факторы отрицательно сказываются на возможностях граждан приобретать жилье даже с помощью ипотечного кредита. Одним из ключевых требований создаваемой системы долгосрочного жилищного ипотечного кредитования является обеспечение доступности ипотечных кредитов для населения не только с высокими, но и прежде всего со средними доходами. При этом система ипотечного кредитования должна носить рыночный, а не дотационный характер, быть полностью прозрачной и понятной всем участникам процесса ипотечного кредитования.

Государственная поддержка граждан, желающих получить ипотечные кредиты на стандартных банковских условиях, но не располагающих достаточными доходами, может быть организована через систему предоставления безвозмездных субсидий для оплаты первоначального взноса при получении ипотечного кредита (например, через государственные жилищные сертификаты), что сократит необходимый размер кредита. Такая система финансирования приобретения жилья гражданами с помощью государства, при которой на долю собственных средств граждан в стоимости квартиры приходилось бы 30%, на долю государственной субсидии (в зависимости от категории населения) — в среднем 20-50% и оставшаяся часть — на ипотечный кредит, повысила бы доступность ипотечных кредитов для граждан и стимулировала бы платежеспособный спрос на жилье.

Оптимальным вариантом реализации облигаций жилищного займа и небанковской ипотеки является организация строительства муниципального жилья, предполагающая комбинированное финансирование из различных источников (средства от реализации облигаций, бюджетные средства, предназначенные для строительства муниципального жилья, иные средства инвесторов — физических и юридических лиц), аккумулированное в рамках единого бюджетного фонда. Из этого фонда должно финансироваться строительство всего муниципального жилья (предназначенного и для погашения облигаций, и для предоставления по договорам купли-продажи в кредит, и для предоставления очередникам по договорам социального найма и др.).

Таким образом, анализ различных моделей ипотечного кредитования в жилищной сфере позволяет сделать вывод о том, что в условиях, сложившихся в России и Самарской области в результате финансового кризиса 1998 г., важным является развитие долгосрочного ипотечного жилищного кредитования населения уже не как отдельных инициатив коммерческих банков или регионов, а как целостной системы при непосредственном воздействии государства.

Ипотечное кредитование — один из самых надежных, проверенных в мировой практике 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 же, государства — в общем экономическом росте.

## Список литературы

1. Ивасенко А.Г. Ипотечное кредитование: Сущность, проблемы и перспективы развития. – Новосибирск: НГАЭИУ, 1996. – 79 с.
2. Ипотечное кредитование жилья. / Ред. сост. Скукин Е.Б. – М.: Рос. газета, 2000. –160 с.
3. Правовые проблемы организации рынка ипотечного кредитования в России. / Под ред. Ема В.С. – М.: Статут, 1999. – 251 с.
4. Черных Е.В. История и перспективы развития ипотечного кредитования в России. – М.: ЦЭМИ, 1998. – 60 с.
5. Вагапова Д.З. Областная ипотечная программа: [О развитии системы долгосроч., ипотеч., жил. кредитования в Смар. обл.] // Пром. и гражд. Стр-во. – 2001. - № 8. – С. 21-22.
6. Кесельман Г.М. Ипотечное жилищное кредитование: состояние и перспективы // Деньги и кредит. –2000. -№9. –С. 27-29.
7. Козлова Е.Б. Привлечение финансовых средств физических лиц в жилищное строительство // Юридический мир. –1999. №1/2. –С. 53-61.
8. Лященко В. Государственная регистрация ипотеки: особенности правового регулирования // Хозяйство и право. –2000. -№8. –С. 67-70.
9. Печатникова С.М. Модели организации системы ипотечно-жилищного кредитования // Экономика строительства. –2001. -№1. –С. 21-30.
10. Печатникова С.М. Особенности жилищного ипотечного кредитования в России // Экономика строительства. –2001. №6. –С. 20-32.
11. Савукина Э. «Я бы хотела одним глазом посмотреть на адмирала Нельсона»: [Руководитель Самар. обл. Фонда жилья и ипотеки Д. Вагапова в рубрике "Человек Дела"] // Дело. - 2001. - № 44 (Дек.). - С. 62-64.
12. Сапожников Н.П. Развитие ипотечного жилищного кредитования в России // Деньги и кредит. –2001. -№1. –С. 44-46.
13. Селюков В.К., Гончаров С.Г. Управление финансовыми рисками на рынке жилищного ипотечного кредитования // Менеджмент в России и за рубежом. –1999. -№4. –С. 99-111.
14. Соколов В.Н. и др. Проблемы и перспективы развития ипотечного бизнеса в России // Известия высших учебных заведений. Нефть и газ. –2001. -№1. –С. 110-113.
15. Торгашева Ю. В Самаре будет ипотечный банк: [О Финансировании ипотеч., займов и стр-ва жилья в Самар., обл.] // Дело. – 2001. - № 27 (Июль). – С. 13.
16. Харитонова Н. Ипотека: кредитуем себя сами: Самар. обл. фонд жилья и ипотеки приступил к внедрению прогр. возрождения жилищ. кооперации с новыми функциями сберегат. кассы // Волж. коммуна. – 2001. – 18 июля.
17. Хегина М. Бесплатно? Нет, по ипотеке: [О прог. ипотеч. кредитования администрации Самарской области] // Дело. – 2001. – 9 авг. – С. 2.
18. Хорь А. Губернатор ждет от ипотеки самоокупаемости: [Губернатор Самар., обл. К. Титов не одобрил предлож. департаментом экон. развития и инвестиций прогр. ипотеч. кредитования] // Коммерсанть. -001. - 9 авг, - С. 12.
19. Хрулева З. Особенности ипотеки жилых домов и квартир // Хозяйство и право. –2001. -№8. –С. 108-113.
20. Цилина Г.А. Жилищное финансирование и ипотечное кредитование / Г.А. Цилина // Жилищное строительство. –2000. -№1. –С. 7-9.