Инновации на рынке ипотечного кредитования

Ипотека привлекательна прежде всего тем, что позволяет в короткие сроки вселиться в новую квартиру, стать ее собственником, прописать членов своей семьи, а оплачивать ее в течение нескольких последующих лет, не боясь роста цен на недвижимость. Это удобнее, чем откладывать деньги, подвергая накопления инфляционным и иным рискам, или арендовать квартиру, так как размер ежемесячных платежей по кредиту сопоставим с месячной арендной платой за жилье.

Надежность и безопасность покупки квартиры с помощью ипотечного кредита заключаются в том, что квартира проходит тщательную юридическую проверку банком, страховой компанией и полностью оформляется в собственность заемщика при получении кредита.

Покупка недвижимости с помощью ипотеки на сегодняшний день считается наиболее прогрессивным и верным способом решения квартирного вопроса. Остается лишь подобрать оптимальную ипотечную программу с учетом валюты кредита, ставок и сроков. И если в Европе и США существующая сейчас форма ипотеки развивается уже сто лет, в России она появилась сравнительно недавно.

История отечественного ипотечного кредитования начинается с постперестроечного периода. Интерес к схемам кредитования, где залогом выступала недвижимость, появился в 1993 г. Как правило, в первое время эти схемы были "псевдоипотечными". То есть гражданин, получающий кредит, либо не мог оформить квартиру на себя (она оформлялась в собственность дочерней фирмы банка-кредитора), либо не мог там прописаться. Часто кредиты на покупку жилья выдавались под гарантии юридических лиц (а назывались ипотечными). Если в 1993 г. лишь отдельные банки приступили к практическому осуществлению подобного вида операций, то в 1994 г. уже гораздо больше финансовых учреждений на регулярной основе стали предоставлять населению подобные кредиты.

Интерес банков к таким операциям был вызван двумя факторами: во-первых, наличием устойчивого спроса на долгосрочные жилищные кредиты, а во-вторых, пониманием банками больших потенциальных возможностей рынка ипотечных продуктов, стремлением занять прочные позиции на этом рынке в будущем.

Несмотря на проблемы, определенный прогресс в становлении системы ипотечного кредитования в России все же был достигнут. К сожалению, сегодня отсутствует официальная статистическая информация об объемах ипотечного кредитования в те годы.

После выхода Федерального закона от 16.07.1998 N 102-ФЗ "Об ипотеке (залоге недвижимости)" и стабилизации в финансовой сфере ситуация на рынке жилищных кредитов стала существенно меняться. Большое распространение получила "классическая" ипотечная схема жилищного кредитования, по которой заемщик при оформлении договора купли-продажи жилья сразу становится его собственником. Правда, с теми ограничениями, которые в рамках действующего законодательства накладываются на заложенное имущество, являющееся обеспечением взятого в банке жилищного кредита. При такой схеме права заемщика надежно защищены как от неосторожных действий банка, так и от возможного банкротства дочерних риелторских фирм, а также от дополнительных расходов и выплат. Внедрение "классической" ипотечной схемы позволило существенно увеличить сроки кредитования, повысив тем самым доступность кредитов для населения.

Приобретая жилье в кредит, клиент получает возможность жить в собственной новой квартире уже сегодня, а расплачиваться за нее постепенно в течение нескольких лет.

Одновременно ему предоставляется существенная льгота по подоходному налогу. В соответствии с новым Налоговым кодексом РФ налогоплательщик может вычесть из своего налогооблагаемого дохода суммы, фактически израсходованные на приобретение жилого дома или квартиры, а также суммы, направленные на погашение процентов по ипотечным кредитам. Общий размер данного вычета не может превышать 1 млн руб. без учета сумм, направленных на погашение процентов по ипотечным кредитам.

Прошло несколько лет, прежде чем российские банки проанализировали зарубежный опыт и осознали, что ипотечный бизнес очень выгоден. Теперь они стали активно конкурировать между собой. В борьбе за новых клиентов банки все охотнее предлагают новшества, изменяют свои программы. Чтобы быть впереди конкурентов, необходимы свежие идеи, новый подход к работе - инновации.

Итак, что же имеют в виду отечественные банки, говоря об инновациях на рынке ипотечного кредитования? Инновациями у нас считаются следующие нововведения.

Во-первых, постепенное смягчение требований по обеспечению первоначального взноса. По данным ежегодного обзора Международной Академии Ипотеки и Недвижимости за 2005 г. на московском рынке ипотечного кредитования первоначальный взнос снизился с 25 до 20%. Банк Москвы и вовсе стал первопроходцем, разработав собственный вариант кредитования с нулевым первоначальным взносом. Правда, подобное предложение объявлено пока только на лето - время традиционного спада активности на рынке недвижимости. Однако сам по себе этот факт уже говорит о многом: в условиях стремительного роста цен на жилье люди часто не успевают накопить необходимую сумму. Так что смягчение или отсутствие требований по наличию собственных средств значительно упрощает процесс приобретения долгожданной квартиры.

Во-вторых, снижается процентная ставка на кредит, увеличивается срок кредитования. Теперь уже большинство банков предлагает взять ипотечный кредит на 20 - 25 лет, а при особой необходимости - и на все 30.

Третьим нововведением стала отсрочка первоначального взноса. Здесь отличился "Кит-Финанс", предложивший полугодовую отсрочку. Подобная услуга предназначена для тех заемщиков, которые уже имеют в собственности недвижимость и хотели бы с помощью ипотеки улучшить свои жилищные условия. Предоставленные шесть месяцев заемщик может использовать для того, чтобы реализовать свою квартиру на наиболее выгодных условиях. Эта услуга также позволяет отсрочить выплату процентов и основного долга по кредиту на шесть месяцев, то есть на тот период, когда заемщик несет свои основные расходы. Следует отметить, что при внешней привлекательности такого продукта его целевая аудитория достаточно ограничена. Не более 10 - 15% заемщиков, обращающихся в банки за ипотечным кредитом, уже имеют квартиру, которую теоретически можно использовать в качестве первоначального взноса для улучшения жилищных условий.

Мы подошли к наиболее противоречивому нововведению на ипотечном рынке кредитования - снижению процентной ставки на кредит. За прошлый год на московском рынке ипотечного кредитования ставка снизилась на 0,4 - 1,4%. Есть два вида ставки: фиксированная и плавающая. При фиксированной (пока самой распространенной на рынке) клиент осуществляет одинаковые ежемесячные платежи, сумма которых определена в договоре. Например, по продукту DeltaИнвест кредит предоставляется на 10 лет в долларах США и российских рублях под залог имеющейся у клиента квартиры в многоквартирном доме, расположенном в Москве и Московской области, Санкт-Петербурге и Ленинградской области, в Нижнем Новгороде и Самаре, для улучшения жилищных условий. Это возможность:

1) получить существенную сумму денег и использовать ее для совершения любых крупных покупок и инвестиций: дорогостоящего ремонта, покупки земельного участка или других проектов, связанных с улучшением условий жизни в будущем;

2) приобрести недвижимость с первоначальным взносом 0%;

3) сдавать приобретаемое и закладываемое жилье в аренду, покрывая тем самым расходы на ежемесячные выплаты.

Фиксированная процентная ставка при наличии подтверждения дохода справкой с места работы по форме 2-НДФЛ равна 12% (если кредит взят в долларах США) и 14,2% (если кредит взят в рублях).

Целевой аудиторией любого финансового продукта с фиксированной ставкой являются консервативные клиенты, аккуратно просчитывающие каждый свой шаг, которые не хотят рисковать. Для них главное достоинство данной программы - надежность.

Альтернативой кредитам с фиксированной ставкой стали новые программы ипотечного кредитования с плавающей процентной ставкой, размер которой не устанавливается на весь период кредитования, а периодически пересматривается в зависимости от ситуации на рынке.

Сначала это были валютные программы с привязкой к LIBOR (London Interbank Offered Rate - средняя ставка предоставления валютных кредитов на Лондонской межбанковской валютной бирже). Ставка LIBOR является наиболее распространенным "индексным" показателем краткосрочных процентных ставок во всем мире. Она формируется на основе процентных ставок нескольких ведущих мировых банков. Среди них Banque Nationale de Paris (Франция), Deutsche Bank (Германия), National Westminster Bank (Великобритания), Morgan Guaranty Trust Company of New York (США), Bank of Tokyo (Япония).

Банки, входящие в базу расчета LIBOR, предоставляют свои котировки между 11:00 и 11:30 по лондонскому времени. Около 12:00 публикуется так называемый фиксинг. Он рассчитывается по семи основным валютам: доллару США, евро, английскому фунту, японской иене, швейцарскому франку, канадскому доллару и австралийскому доллару. То, что ставка LIBOR рассчитывается в столице Великобритании, вполне естественно: более 20% всех мировых межбанковских заемных операций осуществляется именно в Лондоне. Сотни мировых банков и огромное число других финансовых компаний имеют там свои представительства. Там же сосредоточен и основной объем товарно-сырьевых операций всего Евросоюза.

Ставка LIBOR фиксируется на различные сроки - от нескольких дней до 12 месяцев. В зависимости от валюты и срока ставки существенно варьируются. Нас в первую очередь интересует американский доллар, потому что именно в этой валюте чаще всего выдаются кредиты в России. Разумеется, чем больше срок, на который банки кредитуют друг друга, тем выше процент. Российские банки чаще всего используют показатель LIBOR 12m, то есть тот процент, под который в среднем ведущие мировые финансовые учреждения кредитуют другие банки на 12 месяцев. Каждый рабочий день LIBOR меняется.

Продукт DeltaМечта от DeltaCredit

Немного позже появились подобные программы и в рублях. С 25 апреля 2005 г. Национальная валютная ассоциация (НВА) начала расчет нового индикатора MosPrime Rate - индикативной ставки предоставления рублевых кредитов (депозитов) на московском рынке (Moscow Prime Offered Rate - средняя объявленная ставка предоставления кредитов (депозитов) ведущими участниками российского денежного рынка первоклассным финансовым институтам). Импульсом для создания индикатора MosPrime Rate стало обращение к НВА со стороны Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР), который планировал начать во втором квартале 2005 г. выпуск на российском рынке облигационного займа в рублях с плавающей процентной ставкой. Это первый выпуск на рынке, привязанный к индикативной процентной ставке размещения депозитов в российских рублях. Пионером в создании подобного рублевого продукта стал специализированный ипотечный банк DeltaCredit, запустивший программу DeltaМечта, привязанную к индикативной ставке MosPrime 3m - средней ставке предложения рублевых кредитов, предоставляемых крупнейшими банками на московском рынке сроком на 3 месяца (определяется Национальной валютной ассоциацией). MosPrime Rate рассчитывается на основе объявляемых банками депозитных ставок сроками 1, 2 и 3 месяца. Для вычисления процентной ставки по некоторым рублевым продуктам используется 3-месячный индекс (как в случае с программой DeltaМечта). Таким образом, процентная ставка по таким ипотечным кредитам изменяется четыре раза в год.

Процентная ставка по ипотечному кредиту, в свою очередь, рассчитывается из простого суммирования данного показателя на день взятия кредита с фиксированным коэффициентом. Сегодня этот коэффициент составляет от 5 до 6,5% по разным программам, но для каждого заемщика он постоянен, в отличие от индекса MosPrime 3m (последний за все время своего существования колебался в пределах от 3,88 до 6,41). Расчет MosPrime Rate осуществляется каждый рабочий день одновременно с расчетом ставок MosIBOR в 12:30 по московскому времени. Банки-участники вносят свои котировки в систему Reuters чуть раньше - до 11:45.

Список банков, объявляющих ставки, формируется советом НВА и включает не менее шести банков. Список кредитно-финансовых учреждений, участвующих в формировании MosPrime Rate, пересматривается советом ассоциации не реже одного раза в год. Индекс отражает реальную рыночную стоимость денежных средств для первоклассных финансовых институтов. В настоящее время в список входят: АО "АБН АМРО Банк", ЗАО "ВестЛБ Восток", ОАО "Внешторгбанк", АБ "Газпромбанк" (ЗАО), АКБ "Международный Московский Банк", АК Сберегательный банк РФ, ЗАО КБ "Ситибанк", ЗАО "Райффайзенбанк".

В этой связи уникальность продукта DeltaCredit, выпускаемого в привязке к MosPrime 3m, очевидна. Она заключается в том, что по мере улучшения макроэкономической ситуации в России кредит для заемщика становится дешевле. Был создан прецедент.

Целевую аудиторию данного продукта составляют те, кто не имеет квартиры и приобретает ее либо как основное или дополнительное жилье, либо для сдачи в аренду. Заемщик должен обладать уверенностью, что макроэкономическая ситуация в нашей стране будет улучшаться. Это финансово подкованный, хорошо ориентирующийся в мировых тенденциях на ипотечном рынке клиент.

Остановимся подробнее на предложении DeltaМечта и рассмотрим поэтапно процедуру получения кредита.

1. Консультация клиента по телефону сотрудниками call-центра.

2. Сбор документов, подача заявки. Вне зависимости от программы банк делит клиентов на 3 типа: человек, работающий по найму, владелец (или совладелец) бизнеса и предприниматель без образования юридического лица (ПБОЮЛ). Ниже приведены списки документов, наличие которых необходимо для подачи заявки:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| По найму  | Владелец/совладелец бизнеса  | Предприниматель |
| 1) копии паспортов (все страницы) и (при наличии) свидетельств о регистрации по месту пребывания; 2) копии документов об образовании (аттестаты, дипломы и т.п.); 3) копию трудовой книжки, заверенную работодателем (заполненные страницы); 4) справку с места работы о размере дохода (форма 2-НДФЛ и запрос работодателю для подтверждения информации о получаемых доходах) за последние 12 календарных месяцев; 5) копию трудового договора (при наличии); 6) при наличии дополнительных доходов от работы в других организациях: трудовой контракт и документ, подтверждающий получение дохода от работы по совместительству за последние 12 календарных месяцев; 7) копии выписок по банковским счетам (карточному, депозитному, текущему, до востребования и т.п.) за три последних месяца, предшествующих дате подачи заявления на получение ипотечного кредита (при наличии); 8) документы, подтверждающие наличие в собственности недвижимости, от продажи которой планируется сформировать первоначальный взнос; 9) документы, подтверждающие кредитную историю (копии кредитных договоров с выписками со счетов по учету средств предоставленного кредита и копиями финансовых документов, подтверждающих факт исполнения обязательств и др.) (при наличии)  | 1) копии паспортов (все страницы) и (при наличии) свидетельств о регистрации по месту пребывания; 2) копии документов об образовании (аттестаты, дипломы и т.п.); 3) копию трудовой книжки, заверенную работодателем (заполненные страницы); 4) копию трудового договора (при наличии); 5) справку с места работы о размере дохода (форма 2-НДФЛ)за последние 12 календарных месяцев (если применимо); 6) копии справок по форме 3-НДФЛ за предыдущие 2 календарных года (если применимо); 7) копию бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках (с подписью и печатью компании) за 8 последних кварталов; 8) копии налоговых деклараций за два последних налоговых периода (если применимо); 9) документы, подтверждающие наличие в собственности недвижимости, от продажи которой планируется сформировать первоначальный взнос; 10) копии выписок по банковским счетам (карточному, депозитному, текущему, до востребования и т.п.) за три последних месяца, предшествующих дате подачи заявления на получение ипотечного кредита (при наличии); 11) документы, подтверждающие кредитную историю (копии кредитных договоров с выписками со счетов по учету средств предоставленного кредита и копиями финансовых документов, подтверждающих факт исполнения обязательств и др.) (при наличии); 12) копии учредительных документов (устав, договор, свидетельства, лицензия, сертификаты, патенты)  | 1) копии паспортов(все страницы) и(при наличии)свидетельств орегистрации по меступребывания;2) копии документовоб образовании(аттестаты, дипломыи т.п.);3) копию трудовойкнижки, завереннуюработодателем(заполненныестраницы) (еслиприменимо);4) копию трудовогодоговора (приналичии);5) справку с местаработы о размередохода (форма 2-НДФЛ)за последние12 календарныхмесяцев (еслиприменимо);6) копии справок поформе 3-НДФЛ запоследние 2календарных года(если применимо);7) копии налоговойдекларации поединому налогу запоследние 2календарных года(если применимо);8) документы,подтверждающиеналичие всобственностинедвижимости, отпродажи которойпланируетсясформироватьпервоначальныйвзнос;9) копии выписок побанковским счетам(карточному,депозитному,текущему, довостребования ит.п.) за трипоследних месяца,предшествующих датеподачи заявления наполучение ипотечногокредита (приналичии);10) документы,подтверждающиекредитную историю(копии кредитныхдоговоров свыписками со счетовпо учету средствпредоставленногокредита и копиямифинансовыхдокументов,подтверждающих фактисполненияобязательств и др.)(при наличии);11) копиисвидетельства орегистрациипредпринимателя,необходимых лицензийдля занятийлицензируемойдеятельностью,патента |
|  |

Частные нотариусы, детективы, охранники и иные не работающие по трудовому договору лица представляют: документы, подтверждающие право заниматься профессиональной деятельностью (лицензии; нотариусы - документ, выданный органом юстиции и подтверждающий наделение полномочиями); документы, подтверждающие получение дохода за истекший календарный год и истекшие месяцы текущего календарного года; документы, подтверждающие уплату подоходного налога и удержаний во внебюджетные фонды.

3. Специальный департамент банка рассматривает поданную заявку. В банке DeltaCredit благодаря оптимизации работы с оценочными и страховыми компаниями время рассмотрения заявки занимает не более трех дней. Эта процедура называется андеррайтинг - оценка платежеспособности заемщика (достаточности дохода для покрытия платежей по кредиту). Учитываются кредитоспособность заемщика (уровень качества исполнения кредитных обязательств), его активы (наличие достаточного объема ликвидных активов, необходимого для осуществления первоначального взноса и оплаты сопутствующих сделке расходов). Плюсом является наличие кредитной истории. Если сумма кредита меньше 100 тыс. долл., этой процедуры вполне достаточно. Если же сумма больше, то специально созданный кредитный комитет индивидуально и более подробно рассматривает каждое заявление и принимает свое решение. Данная процедура является стандартной и ничем не отличается от получения иных видов кредита.

Стоит отметить, что DeltaCredit не использует скоринг (оценку кредитоспособности с помощью специальных компьютерных программ). Связано это с тем, что предоставление ипотечных услуг в России осуществляется всего 8 лет. Это очень маленький срок. А потому нет статистических, исторических данных о дефолтах заемщиков. В банке действует другая методология - упомянутый выше кредитный комитет, который подробно рассматривает каждую заявку. Доскональное и всестороннее изучение потенциального заемщика требует высоких трудозатрат. Это значительно снижает рентабельность бизнеса по той причине, что затраты на кредитный скоринг гораздо слабее связаны с величиной кредита, чем итоговые процентные платежи.

4. Клиент получает уведомление о том, что его заявление одобрено. Для этого ему звонит сотрудник банка.

Для получения ипотечного кредита заемщику необходимо оформить следующие виды страховых договоров:

- договор страхования приобретаемой квартиры от рисков повреждения и уничтожения;

- договор страхования риска утраты права собственности на приобретенную квартиру;

- договор страхования жизни и потери трудоспособности заемщика.

Такое страхование является обязательным требованием кредитного договора. Банк предоставляет список страховых компаний, участвующих в программе обязательного ипотечного страхования, которые оформят все три вида страхования по минимальным тарифам.

В DeltaCredit, к примеру, при заключении договора с компанией "Альфастрахование" используется общий тариф, включающий: тариф по жизни и здоровью заемщиков/созаемщиков, тариф по имуществу, тариф по титулу, - в общей сложности он составляет от 0,85% стоимости квартиры.

Если рассматривать тарифы по имуществу и титулу, то, например, в компании "Ингосстрах" они составляют соответственно от 0,25 и 0,3%.

5. Осуществление сделки купли-продажи в офисе банка. При этом присутствуют продавец, покупатель, сотрудник банка и нотариус. В DeltaCredit есть свои нотариусы, что намного упрощает процедуру оформления сделки. Она длится не больше трех часов. Банк выдает деньги продавцу квартиры после государственной регистрации договора купли-продажи квартиры за счет кредитных средств и перехода права собственности заемщику. Дополнительным, но необязательным условием фактического предоставления кредита является документальное подтверждение произведенной оплаты первоначального взноса.

Такая схема расчетов наиболее безопасна для покупателя квартиры и надежна для продавца.

Спустя какое-то время со дня выдачи кредита (на сегодня это три месяца, так как индекс выбран с расчетом депозитной ставки именно на этот период) фиксируется новый показатель MosPrime 3m - тот, который объявляется на данный день, и процент по кредиту меняется в зависимости от новых значений индекса. Еще через три месяца происходит то же самое, затем еще раз и еще - поэтому такие ставки и называют плавающими.

Выгодно ли это заемщику? Безусловно.

Ниже на графиках приведены два возможных варианта изменения ставки по кредиту DeltaМечта в сравнении с кредитным продуктом с фиксированной процентной ставкой.

Один из вариантов - реалистичный, когда незначительное изменение MosPrime Rate в пределах рыночной нормы повышает ставку по продукту DeltaМечта.

Во втором, пессимистичном варианте рассматривается околокризисный случай, когда ставка растет значительно и в конце срока намного превышает ставку кредита с фиксированным процентом.

Как видно из графиков, даже при пессимистичном варианте развития событий заемщик, отдавший предпочтение кредиту DeltaМечта с плавающей ставкой, получит значительную экономию в сравнении с продуктом с фиксированной процентной ставкой.

Стоит упомянуть, что в примерах отсутствует оптимистичный вариант, когда ставка опускается вместе с понижением уровня инфляции, которое обещает Правительство РФ. Экономия в данном случае более чем очевидна. Ниже приведены возможные варианты сравнения величин ежегодных выплат в 10- и 20-летних перспективах.

Подтверждением тому, что у ипотечных программ на основе плавающей ставки большое будущее в нашей стране, служат успехи программы DeltaМечта: этот продукт был признан самым продаваемым продуктом банка DeltaCredit в регионах России. Показатели его популярности у населения превзошли все ожидания. В Москве и Санкт-Петербурге продажи этого продукта составляют треть всего ежемесячного объема продаж банка. По данным на 1 мая 2006 г. доля кредитов, выданных по программе DeltaМечта, составила более половины всего рублевого кредитного портфеля банка.

Лора Файнзилберг, Управляющий директор по банковским операциям банка DeltaCredit, уточняет: "Мы считаем, что использование программы ипотечного кредитования с плавающей процентной ставкой на основе индекса MosPrime выгодно не только для банка, но в первую очередь для клиентов. Специально для реализации этой программы мы привлекли большой кредит на 17 лет. Это очень серьезная сделка. Кредит, использующий плавающую ставку, наиболее выгоден. На данный момент банки очень ограничены в выборе российских индексов. MosPrime Rate - один из немногих, к которым можно привязать переменную процентную ставку в рублях. Стоит отметить, что "КИТ-Финанс" была второй после банка DeltaCredit финансовой компанией, которая стала использовать индекс MosPrime для создания новых ипотечных продуктов.

Мы очень рады, что наш инновационный продукт стал обсуждаемым среди банковского сообщества. Мы и дальше будем стремиться удивлять вас новыми идеями".

Если в ходе погашения кредита клиент по объективным причинам не сможет вносить платежи в полном объеме, банк постарается помочь клиенту и выработать взаимно приемлемое решение: например, договориться об отсрочке погашения основного долга.

Если же эти временные меры не дадут положительного результата и заемщик не сможет осуществлять платежи по ипотечному кредиту, ему придется продать квартиру и из вырученных средств погасить задолженность перед банком. На оставшиеся деньги клиент сможет купить себе другое жилье.

В нашей стране существуют и другие инновационные программы. Все активнее развиваются методы кредитования новых сегментов рынка недвижимости: коммерческой, загородной и т.д. Так, почти все банки выдают кредит под залог квартиры. Специально для таких целей (а также для любых других нужд) были разработаны программы кредитования под залог уже имеющейся недвижимости. К примеру, в банке DeltaCredit подобная программа носит название DeltaИнвест и позволяет взять в кредит до 70% от стоимости предмета залога. Несомненно, такая возможность станет большим подспорьем для развития мелкого бизнеса в России.

Еще одной новой услугой на рынке ипотечного кредитования стали программы рефинансирования, то есть процедура пересмотра условий кредита для заемщиков, взявших его несколько лет назад. Это нововведение связано с тем, что процентная ставка по кредиту за последние несколько лет упала, и, для того чтобы показать свою лояльность клиентам, банки стали разрабатывать и внедрять такие программы.

Новые ипотечные продукты на европейском рынке

Интересно наблюдать за ипотечными предложениями в Европе. Там, как уже говорилось ранее, ипотечный рынок существует гораздо дольше российского. Поэтому неудивительно, что по данным Европейской Ассоциации Финансового Менеджмента (EFMA) в тройку лучших ипотечных продуктов в Европе за минувший год вошли пока весьма непривычные для российских реалий предложения.

К примеру, итальянская UniCredit Group объявила о внедрении нового продукта Clean Energy Mortgage - ипотечной программы "Чистая энергия". В ее основе лежит государственная программа правительства Италии по поддержке экологически чистых источников энергии. Теперь под залог существующей недвижимости итальянцы могут взять целевой кредит на приобретение солнечных батарей. В свою очередь, ежемесячный платеж рассчитан так, чтобы компенсация государства за излишки "чистой" электроэнергии покрывала проценты по кредиту.

Как и в Москве, в Мадриде наблюдается галопирующий рост цен на недвижимость. В то же время там нет государственной поддержки молодежных программ. Это подтолкнуло банк Caja Madrid разработать программу Youth Mortgage специально для молодых семей (возраст заемщиков до 35 лет). Возможность приобрести квартиру с нулевым первоначальным взносом, взяв кредит на длительный срок (до 40 лет) под достаточно низкий процент (предложена плавающая процентная ставка с привязкой к Euribor, что ниже среднерыночной на 0,3% и составляет сейчас 3,56%), - весьма заманчивое предложение.

В Ирландии EBS Building Society провел опрос клиентов на тему, что для них важно при выборе программы или банка. В результате была создана программа быстрого рефинансирования QuickSwitch, упор в которой сделан на быстрое и качественное обслуживание заемщиков. По ней можно перекредитоваться всего за 10 дней (против 8 - 10 недель стандартного срока), без комиссии и на гибких условиях.

Таким образом, новшества, появившиеся сейчас на отечественном рынке, представляют собой стандартный набор инноваций, применявшихся в Европе 10 - 20 лет назад и еще не полностью исчерпавших свои возможности. Налицо всеобщее упрощение и стандартизация продуктовой линейки. Банки уже начали разработку программ, ориентированных на определенные сегменты рынка, для конкретной целевой группы. Так что у ипотеки в России есть серьезные перспективы роста.

Литература

1. К вопросу о возможности закрытия счета клиента банка, операции по которому приостановлены на основании решения налогового органа
"Юридическая работа в кредитной организации", 2006, N 4
2. Кредитование рыбной отрасли: быть или не быть
"Банковское кредитование", 2006, N 4
3. Новости кредитно-финансового сектора
"Банковское кредитование", 2006, N 4
4. Организационно-правовые основы взаимодействия кредитных и страховых организаций при реализации совместных программ
"Организация продаж страховых продуктов", 2006, N 4
5. Финансовая отчетность и риски в деятельности кредитных организаций
"Управление в кредитной организации", 2006, N 4
6. BSC как инструмент реализации разработанных планов
"Управление в кредитной организации", 2006, N 4
7. Как не попасть в кредитную ловушку
"Практическая бухгалтерия", 2006, N 7