Виды ипотечных ценных бумаг, используемых в Российской Федерации. Муниципальные займы, ипотека в регионах России

Ипотека является наиболее распространенным видом финансовых операций в развитых странах. В ней участвует большинство населений этих стран и вложения средств в ипотечное кредитование строительства жилья можно отнести к наиболее ликвидным банковским активам [2].

В России ипотечные отношения только в начале пути развития. Мировая практика свидетельствует, что ипотека перспективна там, где годовая инфляция не превышает 6 % в национальной валюте. До тех пор, пока разница между доходами населения и стоимостью недвижимости будет столь велика, массовость не станет ее отличительной чертой. Иными словами, спрос есть, но нет материального обеспечения. Сегодня совершенно ясно, что нельзя рассматривать ипотеку только как финансовые рынки. Нельзя ее рассматривать и только как строительство жилья. Ипотека – это сопряжение двух больших рынков: финансового и рынка жилья. И совершенно ясно, что если не найти способа ввода долгосрочных ресурсов в жилищную сферу, то у нас ипотечное кредитование будет также барахлить и опираться на государственное бюджетирование, как это происходит до сих пор.

Основная задача – привлечение в ипотеку частного капитала. А это можно сделать только посредством эмиссионных ипотечных ценных бумаг, что отражает мировую тенденцию в этой сфере. Достаточно сказать, что в США финансовый ипотечный рынок составляет около 4 трлн долларов, что намного превосходит и корпоративный, и муниципальный уровень американских ценных бумаг и сопоставимо с оборотом государственных ценных бумаг. Эта цифра является значительной долей ВВП для любой страны, и она напрямую влияет на стабилизацию экономического развития.

Массово ипотека не идет, поскольку это не массовый товар. Ставки высоки, но снизить их нельзя, поскольку они могут снизиться из-за рыночных условий. А эти рыночные условия – платежеспособный спрос. Основная задача состоит именно в том, чтобы запустить рыночные механизмы ипотеки. То есть с рынка деньги брать и рынку деньги отдавать. Универсальный банк не может сегодня выпустить надежную ипотечную ценную бумагу, поскольку в универсальном банке приоритет имеет вкладчик, депозиты которого формируют основной привлеченный капитал банка. Но банки должны быть вовлечены в процесс выпуска этих бумаг. Проблема в законе "О банкротстве...", где применительно к банкротству банков в первую очередь свои требования удовлетворяют вкладчики. Соответственно, изменение порядка банкротства означает, что в первую очередь деньги должны получить инвесторы в ипотечную ценную бумагу, а потом уже вкладчики. Если этот порядок не поменять, то ипотечная ценная бумага, которую банк выпустит сегодня и которая будет обращаться на рынке 10 лет, не будет надежной.

Сегодня источник развития банковской системы – аккумулирование вкладов населения. И если этот порядок будет сохраняться в течение 10 лет, то и объем вкладов, привлеченных банками от граждан за 10 лет, достигнет значительно большей величины. Поэтому риск того, что держатель облигации получит доступ к ипотечному покрытию, все больше и больше увеличивается по мере того, как у банка возрастает количество вкладчиков. Проблема все-таки заключается в том, кто будет первый в очереди: вкладчик или инвестор в ипотечную облигацию. До тех пор, пока эта проблема не будет решена, любые рейтинговые агентства – и международные и российские – рейтинг этой облигации не поставят выше рейтинга обычной корпоративной облигации банка. В России нужно вводить институт рейтингования. И одна из форм у нас уже есть – это институт независимой оценки. С целью формирования ликвидности рынка ипотечных ценных бумаг закон "Об ипотечных ценных бумагах" можно было бы дополнить возможностью (для ипотечных ценных бумаг с высоким рейтингом, близким к рейтингу госбумаг) осуществления по ним Банком России сделок ломбардного кредитования, что обеспечило бы гораздо большую ликвидность для этого рынка и помогло бы его становлению. Препятствием для массового внедрения ипотеки также является отсутствие кредитных историй у граждан и в этой связи отсутствие в России закона "О бюро кредитных историй".

Необходимо внести ряд изменений в некоторые законы. Для примера возьмем закон "О залоге". Он не содержит ключевых позиций для функционирования ипотечной системы жилья. В частности, не определено, какой орган должен вести ипотечные книги, не установлены объекты залога, остается открытым вопрос о целесообразности и порядке принятия в залог единственной жилой площади заемщика, на которой он проживает. Противоречие между законом "О залоге", позволяющим кредитору для удовлетворения своего иска продать залог, и действующим законодательством, запрещающим выселение квартиросъемщиков из государственных арендуемых квартир без предоставления сопоставимого жилья, делает бессмысленным сам залог такой жилплощади в качестве средства обеспечения платежей. Не отрегулирован порядок залога земельного участка, находящегося под зданиями и сооружениями, и приобретения земельного участка под строительство, тогда как в Москве уже идет реальная практическая работа, использующая имеющиеся законы. Для снижения рисков невозврата кредитов банк должен плотно сотрудничать с Учреждением юстиции по регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним, нотариальной палатой, органами опеки, оценочными, риэлторскими и страховыми компаниями.

В целом, необходима соответствующая инфраструктура, которая должна обеспечить привлекательность ипотечных ценных бумаг; защиту инвестора от потерь; защиту интересов кредитора ипотечного кредита; торговую площадку для ипотечных ценных бумаг.

Начало широкому применению жилищных сертификатов положил Указ Президента РФ от 10 июня 1994 г. № 1182 "О выпуске и обращении жилищных сертификатов". Процедура выпуска, обращения и погашения жилищных сертификатов была установлена постановлением Федеральной комиссии по ценным бумагам и фондовому рынку при Правительстве РФ от 12 мая 1995 г. № 2.

Указ Президента (положение) определил жилищные сертификаты как особый вид облигаций с индексируемой номинальной стоимостью, удостоверяющих право их собственников на:

* приобретение собственником квартиры (квартир);
* получение от эмитента по первому требованию индексированной номинальной стоимости жилищного сертификата.

При этом "Номинал жилищного сертификата устанавливается в единицах общей площади жилья, а также его денежном эквиваленте". Таким образом, в условиях высокой инфляции жилищные сертификаты были привлекательны для населения и юридических лиц, поскольку частично защищали их средства от обесценения.

Второе условие, определившее привлекательность жилищных сертификатов на более далекую перспективу, также было определено Указом Президента (положением), установившим, что "в качестве эмитентов жилищных сертификатов могут выступать юридические лица, имеющие права заказчика на строительство жилья, отведенный в установленном порядке земельный участок под жилищное строительство и проектную документацию на жилье, являющееся объектом привлечения средств". При этом "объем эмиссии жилищных сертификатов (выраженный в единицах общей жилой площади) не может превышать размера общей площади строящегося эмитентом жилья, являющегося объектом привлечения средств". Очевидно, что соблюдение этих условий значительно снижает риски держателей жилищных сертификатов. Средства, аккумулированные посредством жилищных сертификатов, направляются на удовлетворение спроса на жилье его конечных потребителей, т.е. используется с максимальной эффективностью. Успешно применяют жилищные сертификаты в Республике Саха, Карачаево-Черкесии, Приморском крае, Пермской, Калужской и ряде других областей.

В рамках рассмотрения форм участия государства в решении жилищной проблемы граждан необходимо отметить такой способ привлечения средств граждан в жилищное строительство, как выпуск государственных жилищных облигаций или сертификатов. 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). Накопив необходимый пакет облигаций, гражданин вправе обменять его на квартиру соответствующей площади. В предлагаемой схеме гражданам предоставляется право на приобретение жилья только в определенных домах, по качеству не всегда отвечающих требованиям граждан.

Президент РФ отменил обязательную госрегистрацию выпуска жилищных сертификатов. Соответствующие изменения он внес в "Положение о выпуске и обращении жилищных сертификатов" своим указом от 24 августа 2004 года. Ранее к обращению допускались только жилищные сертификаты, проспект эмиссии которых прошел госрегистрацию в Министерстве финансов РФ. Сертификаты могут быть выпущены в одной из форм, предусмотренных законом "О рынке ценных бумаг" – именной бездокументарной или документарной на предъявителя.

Кроме того, теперь жилищный сертификат не должен содержать сведений о дате и цене его приобретения первым собственником. Также с эмитента жилищных сертификатов снято обязательное требование вести реестр собственников сертификатов.

Еще до выхода в июне 1994 г. Указа Президента № 1182 "О выпуске и обращении жилищных сертификатов" отдельные региональные власти по собственным программам приступили к внутреннему облигационному заимствованию средств населения и юридических лиц для целей жилищного строительства. Так, в 1993 г. был произведен выпуск 1-го Самарского областного жилищного займа и в 1995 г. по той же модели – Самарского городского жилищного займа.

Государственное (региональное, муниципальное) облигационное жилищное заимствование продолжалось и после появления федерального регулирования о жилищных сертификатах (июнь 1994 г.). В 1995 г. были выпущены жилищные облигации в г. Москве, Нижегородской области, г. Санкт-Петербурге и мн. др.

Нормативной базой облигационных жилищных займов служило федеральное законодательство о ценных бумагах, а специальное регулирование, касающееся целевого назначения займов, устанавливалось на региональном уровне.

Средства, аккумулированные посредством выпуска жилищных облигаций, в разных регионах использовалось по-разному и с различной эффективностью. Так, в Свердловской области средства в основном направлялись на достройку находящихся в муниципальной собственности незавершенных жилищных объектов; в этом случае средства использовались достаточно эффективно. Важно отметить, что, выпуская жилищные облигации, местные администрации становятся активными субъектами на рынке и принимают на себя предпринимательские (коммерческие) риски. Последние 2-3 года жилищные облигационные займы находят все большее применение в республиках: Дагестан, Чувашия, Удмуртия, Карачаево-Черкессия, Татария, Саха; в областях: Омской, Пензенской, Астраханской, Архангельской, Пермской, Оренбургской и ряде других.

В соответствии с законом "Об ипотечных ценных бумагах" жилищной облигацией с ипотечным покрытием признается облигация с ипотечным покрытием, все права и требования, входящие в ипотечное покрытие которой, обеспечиваются залогом жилых помещений. В состав ипотечного покрытия облигаций с ипотечным покрытием, за исключением жилищных облигаций с таким покрытием, могут входить требования, обеспеченные залогом недвижимого имущества, строительство которого не завершено.

Облигации жилищного займа – обыкновенные корпоративные облигации. Их регистрирует Федеральная комиссия по рынку ценных бумаг (Федеральная служба по финансовым рынкам), так что они соответствуют всем требованиям российского законодательства. Жилищные облигации могут погашаться как рублями, так и квадратными метрами. За каждым займом стоит конкретный объект и определенное количество квадратных метров.

Выпуск облигаций – сложная и недешевая процедура. Каждый выпуск стоит около 15-20 тыс. долл. Однако выпуск займа повышает положение компании на рынке, увеличивает шансы в конкурентной борьбе. Облигационный займ становится реальным выходом для привлечения денег. Конечный потребитель может заняться "накоплением" квадратных метров. Каждая облигация – эквивалент доли 1 м2 жилья. Когда строительство объекта, под который выпускаются облигации, еще не началось, цена на нее устанавливается по себестоимости доли 1 м2 жилья. Если количества приобретенных облигаций недостаточно для покупки квартиры, строительная компания гасит их и меняет на облигации следующего выпуска. Гашение бумаг производится не по себестоимости, а по рыночной цене 1 кв. м.

Облигацией признается ценная бумага, удостоверяющая право ее держателя на получение от лица, выпустившего облигацию, в предусмотренный ею срок ее номинальной стоимости или иного имущественного эквивалента. Облигация предоставляет ее держателю также право на получение фиксированного в ней процента от номинальной стоимости облигации либо иные имущественные права.

Облигация удостоверяет отношения займа между ее владельцем, являющимся кредитором, и эмитентом, являющимся должником. В роли эмитента могут выступать либо государство, либо частные лица, как правило, акционерные общества. Выпуск государственных облигаций обычно происходит в условиях дефицита государственного бюджета и преследует цель сдерживания инфляции. Кроме того, с помощью выпуска так называемых целевых облигаций может устанавливаться специальная система распределения товаров. Выпуск облигаций коммерческими юридическими лицами позволяет им привлечь дополнительные средства и сформировать заемный капитал. Облигации могут быть именными и предъявительскими, с залоговым обеспечением и без такового, свободно обращающимися и с ограниченным кругом обращения, обычными и конвертируемыми, т.е. обмениваемыми при определенных условиях на акции.

Закон "Об ипотечных ценных бумагах" устанавливает виды ипотечных ценных бумаг и удостоверяемые ими права, требования к их форме, порядок и процедуру их эмиссии, особенности обращения, а также способ обеспечения исполнения обязательств эмитента по ипотечным ценным бумагам. Отличительной особенностью ипотечных ценных бумаг является особый способ их обеспечения – ипотечным покрытием. В состав основного покрытия ипотечных ценных бумаг включаются денежные требования по обязательствам из кредитных договоров, договоров займа, обеспеченные ипотекой жилой недвижимости, а также закладные.

В соответствии с законом допускается эмиссия двух основных видов ипотечных ценных бумаг – закладных листов (включая сквозные закладные листы), а также ипотечных сертификатов участия.

Закон определяет закладные листы как эмиссионные ценные бумаги, удостоверяющие право их владельцев на получение от эмитента в предусмотренные им сроки номинальной стоимости и процентов по закладным листам. В случае же банкротства владелец имеет преимущественное перед другими кредиторами эмитента право на получение стоимости имущества, входящее в состав покрытия ипотечных ценных бумаг. Выплата номинальной стоимости по закладным листам может производиться как единоразовым платежом в конце срока их обращения, так и по частям.

Второй вид ценной бумаги – ипотечный сертификат участия. Владельцы этих бумаг будут одновременно выступать в качестве участников общей собственности на имущество, составляющее покрытие ипотечных сертификатов участия, а также в качестве учредителей и выгодоприобретателей по договору доверительного управления этим имуществом. Фактически владельцы этих бумаг будут получать поток денежных платежей, поступающих от заемщиков, за вычетом вознаграждения доверительного управляющим.

В Москве одобрена новая концепция развития системы ипотечного жилищного кредитования, основанная на "небанковской" схеме кредитования, финансовую основу которой должны составить средства, привлекаемые от населения на основе выпуска муниципальных жилищных сертификатов и облигаций.

Жилищные сертификаты – любые именные ценные бумаги или обязательства, номинированные в единицах общей площади жилья и имеющие также индексируемую номинальную стоимость в денежном выражении, выпускаемые в документарной или бездокументарной форме, размещаемые среди граждан и юридических лиц, дающие право их владельцам при соблюдении определяемых в проспекте эмиссии условий требовать от эмитента их погашения путём предоставления в собственность помещений, строительство (реконструкция) которых финансировалось за счёт средств, полученных от размещения указанных ценных бумаг или обязательств. Жилищный сертификат – муниципальная облигация с индексируемой номинальной стоимостью, удовлетворяющая право собственника на приобретение квартиры; может быть возвращена по первому требованию по индексированной номинальной стоимости; реквизиты: наименование "жилищный сертификат", дата и номер государственной регистрации выпуска жилищных сертификатов, срок их действия, дата приобретения первым собственником, размер общей плошали жилья, оплаченной при приобретении одного сертификата, общий объем эмиссии данной серии, цена приобретения первым собственником, предварительные условия договора купли-продажи квартиры, порядок согласования дополнительных и окончательных условий будущего договора купли-продажи квартиры; условия, дающие право владельцу сертификата заключить договор на покупку квартиры, полное наименование эмитента, подпись и печать, полное наименование собственника жилищного сертификата, полное наименование банка, контролирующего целевое использование привлеченных средств.

Облигации (от лат. obligatio – обязательство) – один из наиболее распространенных видов ценных бумаг на предъявителя. Облигация подтверждает, что ее владелец внес денежные средства на приобретение ценной бумаги и тем самым вправе предъявить ее затем к оплате как долговое обязательство, которое организация, выпустившая облигацию, обязана возместить по номинальной стоимости, указанной на облигации. Такое возмещение называют погашением облигации. Кроме выкупа, в течение заранее обусловленного при выпуске облигации срока эмитент облигации обязан выплачивать их обладателю фиксированный процент от номинальной стоимости облигации либо доход в виде выигрышей или оплаты купонов к облигации. Облигации вправе выпускать государство, местные органы (муниципалитеты), предприятия, компании, корпорации на самые разные сроки (от года до 25 лет). Облигации выпускаются с целью привлечения денежных средств, т.е. представляют форму кредитования их эмитентов лицами, купившими облигации. Облигации могут продаваться и покупаться по свободному курсу на биржах.

Жилищные облигации – целевые облигации, удостоверяющие внесение их владельцем средств на строительство жилой площади определенного размера. Эти ценные бумаги выпускаются местными органами власти и дают право на владение одной долей квартиры. Например, номинал одной облигации Московского муниципального займа равен 0,1 м, Санкт-Петербургского – 1,0 м.

Облигации жилищного займа – корпоративная бумага с рублевым номиналом. Облигации выпускаются в виде бездокументарных ценных именных бумаг. Их покупка происходит по договору купли-продажи с выдачей владельцу выписки со счета ДЕПО.

Как любую ценную бумагу, жилищные облигации нельзя выпустить без наличия поручителя – третьего юридического лица, гарантирующего их надежность. Если возникает критическая ситуация и фирма не в состоянии выполнить принятые на себя обязательства, поручитель принимает на себя все риски.

Администрация Кемеровской области в качестве пилотного проекта выпустила 40 тыс. жилищных облигаций на 200 млн рублей. Это один из способов привлечения инвестиций в жилищное строительство. Срок действия облигации – два года. Стоимость одной облигации – 5 тыс. рублей. Их доходность составляет 10 % годовых. Облигации выпущены под гарантию администрации Кемеровской области. Гарантия прописана в Законе Кемеровской области "Об областном бюджете" и защищена специальной статьей в проекте областного бюджета на 2005 год. Все деньги от продажи облигаций будут направлены на строительство жилья.

Для решения жилищной проблемы в области существует система предоставления льготных долгосрочных займов на 10 лет под 5 % годовых работникам бюджетной сферы и селянам. Есть также возможность оформить ипотечный кредит сроком от одного года до 27 лет под 15 % годовых. Для этого создано специальное "Агентство по ипотечному жилищному кредитованию Кемеровской области". За девять месяцев ипотечные кредиты уже оформили 280 семей и еще более 4 тыс. семей хотели бы их получить.

Администрация Екатеринбурга с 1994 г. развивала накопительные схемы приобретения жилья, выпуская муниципальные жилищные облигации. С одной стороны, приобретение муниципальных жилищных облигаций, эквивалентных определенному количеству квадратных метров из расчета 10 облигаций за 1 м2 жилой площади, дело выгодное: накапливаются не деньги, которые имеют свойство девальвироваться, а квадратные метры. С другой стороны, инвестор должен сначала накопить облигации на всю стоимость квартиры и лишь потом может въехать в нее. Это минус облигаций по сравнению с ипотекой.

Ипотека очень интересна для военнослужащих. Из-за высоких цен на квартиры во Владивостоке их жилищного сертификата хватало разве что на полторы комнаты. При ипотеке, оплатив сертификатом первоначальный взнос, бывший военный может сразу вселиться в квартиру, а остальную платить в рассрочку.

Согласно существующим законам под квартиры, которые отданы в ипотеку, выпускаются ипотечные закладные. Региональное или местное ипотечное агентство может отдать их в залог федеральному ипотечному агентству или специальному пенсионному фонду и по ним получить средства для строительства нового жилья. По сути – двойной оборот средств. В стране уже создано более 50 ипотечных агентств. Их опыт показывает, что уже через год-полтора большинство трудоспособного населения региона, где появляется ипотечное агентство, включается в ипотечную программу. При этом люди получают новые квартиры и сдают старые, которые идут на вторичное заселение участниками этой же программы. Оценивается же жилье, идущее под залог, строго по рыночной цене.

Международный банк Санкт-Петербурга собирается выступить в качестве финансового агента по обслуживанию жилищного облигационного займа. В Петербурге занималось аналогичным проектом ЗАО "Сити Инвест Банк". За счет привлеченных с помощью займа средств в городе построено 6,5 тыс. м2 жилья. Получили квартиры 100 семей.

Эмитировали жилищные облигации строительные компании АОЗТ "АСКОМ" и ООО "Инком-ДСК-3". Они же являлись застройщиками. В роли финансового агента выступило ЗАО "Сити Инвест Банк". Схема была отлажена и работала три года. За это время "АСКОМ" погасил два транша из четырех, а "Инком-ДСК-3" – два. Общая сумма средств, вложенных компаниями в строительство жилья, превысила 60 млн руб.

Доля жилищных облигаций при финансировании строительства колеблется в пределах 20-40 % (другим источником являются средства пайщиков). Эмиссия облигаций выгодна застройщикам, поскольку обеспечивает единовременный приток средств, позволяет бесперебойно финансировать строительство, а также получать прибыль.

Для частных инвесторов, которые приобретают облигации, тоже есть свои преимущества. Ценные бумаги, привязанные к конкретному объекту, гасятся не только деньгами, но и квадратными метрами. Если их не хватает на покупку квартиры, то допускается обмен на облигации других траншей, пока не накопится необходимое количество.

Кроме того, ценные бумаги – спекулятивный финансовый инструмент. Их доходность не опускается ниже 25 % годовых в валюте, что превышает не только инфляцию, но и доходность иных ценных бумаг.

Несмотря на все преимущества, за последние годы в РО ФКЦБ зарегистрировали эмиссии жилищных облигаций лишь две строительные компании (АОЗТ "АСКОМ" и ООО "Инком-ДСК-3"). А "Сити Инвест Банк" с 2002 года вообще закрыл проект, поскольку он был признан нерентабельным.

При первичном размещении жилищных облигаций МБСП делает акцент на юридические лица. В конце прошлого года "АСКОМ" сделал попытку продать пятый транш на Санкт-Петербургской валютной бирже, но неудачно. Компания не успела получить пятно застройки из-за ужесточившихся требований к застройщикам со стороны администрации города.

Первые выпуски облигаций в Москве состоялись в 1995-1997 гг. Облигации имели номинал в 0,1 м2 общей площади, что по тогдашним ценам составляло 60-70 долл. Такая сумма была по карману многим. Однако доходность облигаций оказалась крайне низкой, несмотря на то, что первый выпуск предусматривал ежеквартальное начисление процентов, а второй – первичную продажу их гражданам по заниженным ценам, что позволяло получать некоторую прибыль от курсовой разницы. Низкая доходность зачастую снижала те преимущества, которые давало владение облигациями.

Тем не менее, свыше 1000 москвичей получили квартиры благодаря этой акции. Жизнь обоих выпусков прекратилась после августовского кризиса 1998 года. Тогда все рынки ценных бумаг начало лихорадить, и правительство спешно выкупило те облигации, что были на руках у граждан, чем спасло их от обесценивания ввиду падения цен на недвижимость.

Облигации московского жилищного займа признаны государственными ценными бумагами. Государственные ценные бумаги выпускаются либо правительством Российской Федерации, либо правительствами субъектов РФ, что способствует повышению кредита доверия со стороны населения к данным ценным бумагам. По первому и второму выпускам облигаций, соответственно в 1995 и 1996 годах, генеральным менеджером выступил Инкомбанк. Причем отобрали его на конкурсной основе – Инкомбанк и в 1995, и в 1996 годах был в первой десятке в рейтинге банков по объемам капиталов и операций.

Первый выпуск составил 200 тыс. облигаций, каждая по 1/10 м2, т.е. на 20 тыс. м2. Реализовано 60 % выпуска этих ценных бумаг, за 2 года цена изменилась от 280 тыс. до 440 тыс. руб. за облигацию (неденоминированные рубли). Доход составил 50 % номинала. Облигации продавались как юридическим, так и физическим лицам. Это был коммерческий выпуск. Но правительство Москвы не получило ожидаемого большого притока денежных средств на строительство жилья из-за достаточно невысокого спроса на эти облигации. Граждане, которые желали улучшить свои жилищные условия, не получили относительно дешевого способа приобретения жилья.

Следующий недостаток – слишком небольшой срок (2 года) для накопления на квартиру. Тем не менее, 162 семьи москвичей справили новоселье в квартирах общей площадью почти 10 м2.

Правительство Москвы второй выпуск решило изначально делать как социально направленный. Погасить облигации могли только физические лица (москвичи), которые имели с учетом приобретаемого по облигациям жилья менее 25 м2 общей площади на одного человека, и жители Подмосковья, которые работали на московских предприятиях и стояли в очереди на улучшение жилищных условий на этих предприятиях. Стоимость облигации уже была не рыночная, а равнялась себестоимости строительства 1/10 м2 без учета затрат на социально-бытовую и инженерную инфраструктуры. Стоимость одного метра была примерно на 100 долл. ниже, нежели рыночная. В отличие от первого выпуска, районов было четыре: Южное Бутово, Марьинский парк, Жулебино и Новокосино по выбору владельцев облигаций. Предлагалось жилье в типовых панельных домах массовых серий, в основном П-3, П-44, П-46.

Тогда запланировали выпуск на 10 лет. Объем выпуска – 400 тыс. облигаций, т.е. 40 тыс. м2. Было размещено 66 % облигаций на сумму 94,7 млн руб. (деноминированных). Оформлено в собственность 1117 квартир общей площадью 71,3 тыс. м2. Разница в объеме выпуска и площади квартир объясняется тем, что владелец облигаций, если он был очередником на улучшение жилищных условий, мог, помимо облигаций, для оплаты стоимости жилья использовать безвозмездные субсидии из городского бюджета. Такого зачета было произведено на 87,2 млн руб. Также учитывалась стоимость старых квартир в собственности у граждан, которые они при погашении облигаций могли передать городу. Таких зачетов мы произвели на 70,5 млн руб. Из реализованных облигаций 99,3 % мы погасили в форме квартир, 0,7 % (или 124 м2) находится на руках граждан.

Цена облигации ежемесячно определялась Межведомственной комиссией правительства Москвы по реализации жилой площади, по себестоимости строительства. Накопили вы 70 % этих 62,3 м2, заключаете договор с правительством Москвы в лице Департамента муниципального жилья и жилищной политики – обязательство на конкретную уже квартиру. В соответствии с договором-обязательством вы должны в течение четырёх месяцев оставшиеся 30 % докупить. И на это время квартира за клиентом бронируется. Как только у клиента появилась последняя облигация, 623-я, заключается договор передачи квартиры в собственность. На основании договора в течение четырёх месяцев квартира оформляется в собственность.

В третьем выпуске были предусмотрены условия, выгодные прежде всего гражданам. Новые облигации привязаны к конкретному дому. Выпуск осуществлялся траншами (подвыпусками), один транш – это один дом. Установлен срок накопления – два года, не успеваете накопить – переходите на другой транш.

Предусмотрено объединение накопительного этапа облигаций с рассрочкой в оплате квартиры, т.е. с кредитованием. Для этого нужно накопить 50 % стоимости квартиры облигациями, после погашения которых, квартира оформляется в собственность, с одновременным ее залогом, т.е. ипотекой, и оставшиеся 50 % вы оплачиваете в течение определенного времени – 3-5 лет. Данный подход зафиксирован в концепции развития жилищной ипотеки, утвержденной в январе 2001 года правительством Москвы (постановление от 16 января 2001 года № 24-ПП).

Получить деньги вместо квартир придется москвичам-владельцам "жилищных" облигаций, которые не успели накопить достаточное число ценных бумаг для вселения в квартиру. Столичные власти решили полностью прекратить их выпуск и рассчитаться с теми горожанами, кто уже вложил свои средства в эти ценные бумаги. Теперь выпускать облигации стало невыгодным. В 1995 году власти начали программу жилищного займа, чтобы дать возможность москвичу в течение 10 лет накопить на 1-2-комнатную квартиру в типовом панельном доме. Человек покупал облигации у города, и на эти деньги строилось жилье для него. Благодаря этой программе один квадратный метр обходился держателям ценных бумаг на 100-150 долл. дешевле, чем обычному покупателю жилья на рынке. Сегодня квартиры по такой схеме успели получить 1,5 тыс. семей. Они въехали в квартиры в Бутове, Марьине, Новокосине и Жулебине.

В Агентстве по реализации жилищного займа и субсидий правительства Москвы пояснили: практика показала, что финансирование строительства жилья с помощью жилищных облигаций имеет минусы: облигации не приносят своим владельцам дохода, их индексация в зависимости от изменения стоимости жилья не отражает изменения ситуации на финансовом рынке. Облигации практически неликвидны и не обеспечивают привлечения средств инвесторов в жилищный сектор. Покупка облигаций не дает им возможности свободного выбора, так как они представляют право приобретения жилья только в определённых домах. По этим причинам и было решено прекратить их выпуск. Москвичи покупали жилищные облигации, каждая из которых давала право на получение 0,1 м2 жилой площади. Они имели длительный срок обращения – до 10 лет. Для приобретения жилья надо было накопить пакет облигаций, соответствующий площади квартиры. Итоговый пакет облигаций обменивался на квартиру, площадь которой равнялась накопленным в виде облигаций метрам. Облигации давали право приобретать жилье в домах, построенных на привлекаемые средства. Цена облигации устанавливалась на основе себестоимости строительства и индексировалась в соответствии с изменением стоимости строительства жилья. Департамент жилищной политики и жилищного фонда города в месячный срок должен будет представить в мэрию список владельцев облигаций МГЖОЗ с указанием количества облигаций и сумм, подлежащих зачислению на аккредитивные счета владельцев из расчета 1322 руб. 5 коп. за одну облигацию.

В соответствии с Концепцией развития системы небанковского ипотечного кредитования населения г. Москвы (постановление Правительства Москвы от 24 декабря 2002 г. № 1054-ПП) в основу варианта Московской программы ипотечного кредитования была заложена модель организации рефинансирования кредитных организаций на вторичном рынке ипотечных кредитов через операторов вторичного ипотечного рынка. При этом предполагалось, что традиционные инструменты вторичного ипотечного рынка будут в городе стабильно действовать, способствовать быстрой оборачиваемости средств кредиторов, непрерывному поступлению средств от инвесторов и заемщиков и обеспечат рефинансирование ипотечного кредитования с выходом на полное самофинансирование в течение 1-2 лет.

В рамках данной модели первичный кредитор (банк) может рефинансировать выданные жилищные ипотечные кредиты путем продажи закладных инвестору или специализированному оператору вторичного ипотечного рынка.

Важнейшими вехами создания института вторичных операторов ипотечного рынка стали на уровне города учреждение Московского ипотечного агентства, а на федеральном уровне – учреждение Агентства по ипотечному жилищному кредитованию.

Вместе с тем данная система рассчитана на получение финансовых ресурсов со свободного рынка капиталов от независимых от нее инвесторов. Следовательно, масштабы и эффективность ее функционирования находятся в сильной зависимости от состояния в стране кредитно-финансового рынка. Поэтому не случайно данная система достигла наиболее заметного масштаба и совершенства развития в странах с очень устойчивой экономикой, прежде всего в США. Для условий, сложившихся в экономике и социальной сфере, в первую очередь в части доходов населения, стоимости кредитных ресурсов и инвестиционной активности, данный вариант развития системы долгосрочного жилищного ипотечного кредитования следует рассматривать в качестве основного ориентира на долговременную перспективу.

В сентябре 2000 года Администрация г. Екатеринбурга провела размещение четвертого выпуска облигаций по Программе муниципального жилищного займа (зарегистрирован МФ РФ 21.07.2000 г. № ЕКВ-001/00042). Средства от продажи облигаций будут продолжать участвовать в развитии городского жилищного строительства.

В условиях новой эмиссии сохранены основные характеристики Программы, которая действует уже в течение пяти лет. За это время построены многоквартирные жилые дома общей площадью более 63 тыс. м2 в микрорайоне "Ботанический". Более тысячи ста семей получили новые квартиры. Теперь география строительства жилья на средства от продажи муниципальных жилищных облигаций расширяется. Уже начато строительство десятиэтажного 76-квартирного дома в микрорайоне "Комсомольский" по Сиреневому бульвару. Приобретение жилья владельцами муниципальных ценных бумаг, построенного на занятые у них средства, будет осуществляться по прежней схеме. Как и в условиях предыдущих выпусков, каждая облигация эквивалентна одной десятой доле квадратного метра общей площади жилья. Тот, кто владеет пакетом облигаций, достаточным по условиям эмиссии для заключения договора с Администрацией на приобретение жилья (условия предусматривают минимальный пакет в размере 50 % общей площади квартиры), заключает такой договор на выбранную им квартиру и к установленному сроку докупает недостающие ценные бумаги. Затем весь пакет предъявляется Администрации города и обменивается на жилье, построенное к этому моменту.

Программа по своим характеристикам является накопительной. Она ориентирована на людей среднего достатка, на тех, кто мечтает не о евродомах и элитных коттеджах, а о нормальном улучшении жилищных условий, но не может купить квартиру сразу или взять кредит в банке. Приобретая жилищные облигации, горожане получают реальную возможность постепенно накапливать метры нового жилья – для устройства своего быта.

Преимущества программы в полной мере проявились в период августовского кризиса 1998 года. Вложения горожан в облигации оказались защищенными от обесценивания. Несмотря на девальвацию рубля, каждая облигация сохранила право на 1/10 долю квадратного метра нового жилья без каких-либо доплат. И сегодня жилищные облигации являются вполне эффективным инструментом сбережения денег от инфляции.

Новый подход к решению жилищной проблемы предприняла администрация Красноярска. Начиная с 2003 г. в краевом центре можно приобрести облигации так называемого жилищного займа, а 1 декабря 2003 года только 6 городов (Екатеринбург, Красноярск, Южно-Сахалинск, Томск, Уфа, Волгоград) и 22 субъекта федерации выпустили собственные ценные бумаги. Относительная новизна красноярского решения заключается в том, что, с одной стороны, муниципалитет организует целевое финансирование строительных организаций за счет внебюджетных средств. С другой стороны, владельцам облигаций обещано предоставить жилье на 10-15 % дешевле его рыночной стоимости.

Покупая облигации, инвестор может претендовать (при условии заключения договора с уполномоченным подразделением администрации города) на новое жилье по фиксированной цене. При этом предлагаются небольшие по площади одно- и двухкомнатные квартиры.

Доходность облигаций составляет 15 % годовых при инфляции в 2003 году, по оценкам экспертов, в 14-14,5 %. Но все же данный проект необходимо рассматривать как частный случай. Согласно Бюджетному кодексу РФ при выпуске муниципальных ценных бумаг имеются жесткие ограничения. Так, предельный размер заемных средств не должен превышать 15 % объема доходов местного бюджета в финансовом году (без учета помощи вышестоящих органов власти и привлеченных заемных средств). В то же время обслуживание муниципального долга ограничивается 15 % от общего объема расходов муниципального образования.

Получается, что эта программа локальная и она не решает многие жилищные проблемы, так как объемы привлекаемых средств напрямую зависят от состояния бюджета: речь идет все о том же долевом строительстве, только под гарантии администрации города Красноярска.

Вызывает сомнение и возможность свободного обращения красноярских облигаций на вторичном рынке. По всей видимости, уже в ближайшее время при перепродаже городских ценных бумаг возникнет дисконт, то есть их цена будет на 1-3 % ниже номинала. Причина одна: инфраструктура для данного облигационного займа не совсем сформирована.

Администрация города Иркутска приступила к реализации Концепции и Программы муниципальных жилищных заимствований. Проведен конкурс по выбору генерального агента эмитента ценных бумаг муниципальных займов. Им стала Восточно-Сибирская фондовая компания, с которой и подписан договор на выполнение данной функции и на разработку концепции. Средства от облигационных жилищных займов предполагается направить на строительство в городе Иркутске более доступного по стоимости жилья.

Жилищные облигации планируется размещать среди физических и юридических лиц, заинтересованных как в получении жилья (жилищного эквивалента облигаций), так и в получении денежного дохода по облигациям. Идея выпуска таких облигаций не нова и опробована на практике. Их выпуск осуществляется многими регионами, что позволяет большому количеству семей решить свои жилищные проблемы. Основная цель выпуска облигаций – дать населению возможность постепенно накопить деньги на квартиру. Стоимость облигации привязывается к стоимости единицы площади квартиры (1, 0,1 или 0,01 м2) и некогда оплаченный имущественный эквивалент облигации уже не меняется в течение всего периода обращения. Так, приобретя облигацию, дающую право на получение 1 м2 жилья, владелец облигации сохраняет за собой это право и по истечении определенного периода времени, несмотря на возможное удорожание 1 м2. Таким образом, появляется возможность постепенно накопить деньги на квартиру без боязни их обесценивания. При отсутствии желания гасить облигации квартирой, последние могут быть погашены деньгами. Так как при этом стоимость денежного погашения привязана к текущей стоимости, например, того же 1 м2, то у владельца облигаций появляется возможность получения дохода за счет роста стоимости квартиры, начиная с момента приобретения облигации и строительства дома и до момента ее продажи.

Как отмечают в администрации города, исходя из этого подобная ценная бумага могла бы стать не только средством сбережения, но и одним из самых популярных подарков от близких родственников – на свадьбу, день рождения, юбилей. Другой положительный момент состоит в том, что при данном способе финансирования строительства стоимость возведенного жилья получается ниже рыночной на 10-15 %, что существенно сокращает затраты покупателя квартиры. В отличие от долевого участия в строительстве владелец облигаций несет меньше риска, так как выпуск будет осуществлен муниципальным органом власти, а значит, в бюджете будет заложена соответствующая статья на обслуживание данного долга. Кроме того, владелец облигаций будет держать на руках обыкновенные ценные бумаги, которые имеют большую ликвидность. Таким образом, возможность постепенного приобретения квартиры, стоимость которой будет существенно ниже рыночной, а также надежность и ликвидность жилищных облигаций делают весьма привлекательной программу выпуска облигационных жилищных займов. Для оценки актуальности данной инициативы и возможного спроса на жилищные облигации предполагается проведение опроса жителей города путем анкетирования.

ипотечный кредитование ломбардный банкротство

Библиографический список

1. Платкин, М. Основы ипотечного кредитования. Программа подготовки специалистов / М. Платкин // Ассоциация ипотечных банков России. – М., 2007.
2. Сергеев, Д.А. Влияние системы ипотечного кредитования на преодоление кризисных явлений в экономике / Д.А. Сергеев // Финансовые проблемы РФ и пути их решения: теория и практика: материалы Международной научно-практической конференции. – СПб.: Нестор, 2010. –С. 186-191.
3. Соколов, В.Н. Инвестиции в производство и строительство через механизм ипотечного кредитования / В.Н. Соколов // Проблемы эффективной организации производства и приоритеты инвестиционной политики: материалы к международной научно-практической конференции. – Новосибирск: НГТУ, 2010. – С. 309-310.
4. Терковская, Е. Ипотека: Проблемы и перспективы / Е. Терковская // Хозяйство и право. – 2007. – № 9. – С. 16-26.
5. Щербаков, А.И. Ипотека в России. Современные тенденции и перспективы развития на федеральном и региональных уровнях / А.И. Щербаков, А.Г. Ивасенко, Н.В. Опольская, В.И. Соколов // Известия вузов "Строительство". – 2009. – № 7 (487). – С. 88-93.