ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ И ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЕ В РОССИИ

В условиях становления кредитной системы России и построения собственной структуры ипотечного жилищного кредитования особенно важным представляется сопоставление российской и зарубежной банковской практики. Для формирования полноценной системы ипотечного жилищного кредитования необходимо разумно использовать накопленный зарубежными банками опыт предоставления и обслуживания ипотечных жилищных кредитов. Слепо копировать банковские технологии не следует, прежде всего, из-за различия в экономических условиях. Однако сравнительный анализ различных моделей ипотечного жилищного кредитования, функционирующих за рубежом, позволит выявить наиболее приемлемые для современной России подходы к организации системы ипотечного жилищного кредитования.

Для удобства изучения и последующего применения экономистами было условно выделено несколько вариантов ипотечного жилищного кредитования. Таким образом, рассматриваемые ниже модели описывают процесс функционирования системы ипотечного жилищного кредитования.

Основными моделями системы ипотечного жилищного кредитования за рубежом являются усеченно-открытая, расширенная открытая и модель сбалансированной автономии. Поскольку выделение данных моделей носит условный характер, в одной стране они могут функционировать одновременно.

Каждая модель организации системы ипотечного жилищного кредитования включает в себя определенный набор основных элементов, характеристики которых различаются в зависимости от модели (табл. 1).

Таблица 1

Элементы основных моделей ипотечного жилищного кредитования

|  |  |
| --- | --- |
| Элементы  | Модели |
| усеченно- открытая  | расширенная открытая (американская) | сбалансированнаяавтономия(немецкая) |
| Принцип функционирования | Рыночный (модель зависит от общего состояния финансово- кредитного рынка страны)  | Ссудно-сберегательный(модель автономна) |
| Объекты кредитования  | Готовые и строящиеся дома и квартиры  | Готовые и строящиеся дома и квартиры для одной семьи, дома для нескольких семей  | Готовые истроящиеся дома иквартиры |
| Источники привлечения кредитных ресурсов  | Собственные и заемные средства банков (депозитные счета, межбанковские кредиты и т.п.)  | Ипотечные ценные бумаги,обращающиеся на вторичном рынке, а такжесобственные и заемные средства банков (депозитные счета, межбанковские кредиты и т.п.)  | Жилищныенакопления ижилищныеконтрактныесбережения будущихзаемщиков, а такжесобственные изаемные средствабанков (депозитныесчета,межбанковскиекредиты и т.п.) |
| Основные кредиторы  | Универсальные и ипотечные банки  | Ипотечные и сберегательныебанки  | Коммерческие,ипотечные банки,стройсберкассы,сберкассы |
|  |

При сравнении моделей становятся очевидными различия между ними. Проанализируем каждую модель.

Усеченно-открытая модель

Усеченно-открытая модель является достаточно простой, но несовершенной моделью ипотечного жилищного кредитования. Она ограничивается первичным рынком закладных. Банки, получая от клиентов по выданным ссудам закладные, используют их в данной модели лишь в качестве обеспечения части привлекаемых внешних ресурсов. Поэтому число субъектов кредитования (специализированных институтов - участников рынка ипотечных жилищных кредитов) минимально. Это соответствует "усеченной" структуре ипотеки.

Объектами кредитования в данной модели являются готовые и строящиеся дома и квартиры.

В данной модели банк на стадии формирования кредитных ресурсов для ипотечных жилищных кредитов теоретически может не использовать первичные закладные в качестве обеспечения под эти ресурсы.

Простая организационно-экономическая основа модели позволяет применять ее не только специализированным ипотечным, но и универсальным банкам, имеющим отделы ипотечного кредитования.

В рамках данной модели система ипотечного жилищного кредитования редко ориентируется на какие-либо стандарты, определяющие основные параметры ипотечных кредитов, в том числе их срочность и стоимость.

Ипотечные банки, как правило, сами определяют параметры выдаваемых ими кредитов. Если в стране функционирует только эта модель ипотечного жилищного кредитования и рынок ипотечных жилищных кредитов ограничен, банки искусственно завышают процентные ставки и сокращают сроки кредитования.

Относительная простота организации системы ипотечного жилищного кредитования на базе этой модели обусловила достаточно широкое практическое распространение ее во многих странах мира, и особенно в развивающихся странах с несформированной инфраструктурой финансового рынка и рынка ценных бумаг. Также эта модель присутствует в некоторых развитых странах (Англия, Франция, Испания, Израиль и др.).

В Восточной Европе основными объектами ипотечного кредитования являются жилищное строительство и покупка частных домов. При этом величина первоначальных взносов собственных средств, условия предоставления и сроки ипотечных кредитов дифференцируются по странам (табл. 2).

Таблица 2

Условия предоставления ипотечных жилищных кредитов

в Восточной Европе

|  |  |
| --- | --- |
| Страна  | Условия кредитования |
| доля кредита в стоимости жилья (%)  | срок кредитования(лет)  | процентнаяставка (%) |
| Болгария  | 70  | 30  | 1 - 2 |
| Польша  | 70 - 84  | 30 - 60  | 2 - 10 |
| Венгрия  | 88  | 35  | 2 - 6 |
| Чехия и Словакия | варьируется  | 30  | 2 - 5 |
|  |

В Восточной Европе ипотечные жилищные кредиты относятся к группе потребительских кредитов.

В странах же Западной Европы они получили такое широкое распространение, что образовали отдельную группу - ссуды под недвижимость. Подобное обособление связано с тем, что ипотечные жилищные кредиты выдаются на более длительные сроки и механизм их предоставления значительно отличается от механизма предоставления потребительских кредитов, он предполагает больший объем аналитической и оформительской работы.

Особенности данной модели:

- ресурсы для предоставления ипотечных кредитов могут формироваться банком из различных источников, в том числе за счет собственных и/или привлеченных средств;

- процентные ставки по ипотечным кредитам напрямую зависят от ситуации на финансовом рынке страны. Поэтому активность банков в области ипотечного жилищного кредитования различна в отдельные благоприятные и неблагоприятные периоды.

Расширенная открытая модель

Другие отличительные характеристики мы выявили у так называемой расширенной открытой модели, в которой основной приток кредитных ресурсов в систему ипотечного кредитования идет со специально организованного для этой цели вторичного рынка ценных бумаг, обеспеченных закладными на недвижимость.

Реализация расширенной открытой модели возможна лишь при условии создания разветвленной инфраструктуры ипотечного рынка. Как правило, при определенном содействии государства и как минимум при его частичном контроле за эмиссией ценных бумаг, обращающихся на вторичном рынке.

Государство следит за наличием жесткого баланса между совокупной ценой эмитируемых и обращающихся в каждый данный момент на вторичном рынке ценных бумаг и ценой закладных, проданных ипотечными банками эмитентам в обеспечение этой эмиссии. Что касается общего соответствия между суммарной стоимостью всех первичных закладных, полученных от заемщиков, и величиной кредитных ресурсов, полученных со вторичного рынка, то наличия баланса между ними данная модель не требует, так как часть ресурсов ипотечные банки могут получать из других источников, в том числе из собственных средств.

Сравнительный анализ показывает, что расширенная открытая модель в некоторой степени является более стабильной в силу того, что большинство ценных бумаг, обеспечивающих приток кредитных ресурсов в систему, имеют ранее объявленные доходность и срок погашения. Однако стабильность эта существует лишь в определенных пределах. Будучи открытой и ориентированной на получение кредитных ресурсов со свободного рынка капиталов от независимых инвесторов, данная модель также подвержена достаточно существенному влиянию общего состояния финансово-кредитного рынка. Поэтому широкое применение такая модель может иметь лишь в странах с очень устойчивой экономикой. Наибольшего масштаба и совершенства в своем развитии она достигла в США. Поэтому расширенную открытую модель называют еще американской моделью ипотеки.

Хотя модель жилищного кредитования в Соединенных Штатах представляет лишь один из множества вариантов моделей, разработанных и внедренных в различных государствах мира, она считается одной из самых удачных.

Данная модель является обоснованным подходом к ипотечному кредитованию, который хорошо служит США уже более 60 лет: она обеспечила значительные доходы банкам, помогла миллионам заемщиков приобрести собственные дома, сыграла позитивную роль в стабилизации и укреплении экономики страны.

Проведем детальный анализ американской модели ипотеки. Ее принцип состоит в том, что человек с определенным уровнем ежегодного дохода сразу приобретает готовое жилье, оплачивая при этом, как правило, лишь незначительную часть его стоимости наличными, а остальное - заемными деньгами специализированного ипотечного банка, которые выдаются под залог либо приобретаемой недвижимости, либо недвижимости, уже находящейся во владении заемщика. Возврат этого кредита, в зависимости от ежегодного дохода заемщика и избранного типа ипотеки, осуществляется обычно в течение 15 - 30 лет. При этом фактическая стоимость жилья с учетом кредитной нагрузки включает:

- единовременный стартовый вклад (25 - 30% стоимости);

- ипотечный кредит (70 - 75% цены жилья);

- проценты за кредит (7 - 9% годовых).

Субъекты ипотечного кредитования расширенной открытой модели

В сфере ипотечного кредитования в рамках данной модели существуют несколько типов учреждений-кредиторов, действующих на первичном рынке. В основном они делятся на две категории: сберегательные и ипотечные банки.

Сберегательные банки действуют как промежуточное звено между людьми, которые хотят накопить деньги, и теми, которые хотят занять деньги. Эти банки являются основным ипотечным кредитором в США.

Сберегательные банки имеют два источника доходов:

- доходы по процентам - разность между процентами, которые они выплачивают вкладчикам и которыми они облагают заемщиков;

- доходы от комиссионных сборов, взимаемых с заемщиков за финансовые операции и предоставляемые услуги, включая услуги по оформлению заявлений на кредит.

Ипотечные банки - второй тип учреждений ипотечного кредитования в США. Они получают фонды для финансирования своей деятельности в сфере ипотечного кредитования путем займов в сберегательных банках. Таким образом, хотя сами ипотечные банки и не принимают вклады, основной источник фондов для кредитования в конечном счете - сберегательные вклады.

В отличие от сберегательных, ипотечные банки, после того как они оформляют ипотечный кредит, немедленно продают его инвестору, получающему процентный доход по ипотечным кредитам, - в основном крупным финансовым корпорациям, специализирующимся на выпуске и размещении высоколиквидных ценных бумаг, обеспеченных закладными на недвижимость (своего рода облигаций). Эти корпорации продают ценные бумаги на вторичном рынке как крупным вкладчикам (например, различным пенсионным фондам, профсоюзам, страховым компаниям), так и мелким инвесторам, желающим разместить свои средства под более высокий, нежели обычный банковский депозит, процент.

Полученные от продажи портфеля закладных средства ипотечные банки вновь пускают в оборот, выдавая новые займы.

Однако ипотечные банки продолжают обслуживать проданные кредиты по поручению инвестора, то есть поддерживают отношения с заемщиком в течение всего кредитного периода.

Например, принимают от заемщиков ежемесячные платежи по ипотечным кредитам и обеспечивают помощь заемщикам, когда у тех возникают финансовые затруднения, мешающие своевременно произвести выплаты по ипотечному кредиту.

В качестве компенсации за эти услуги кредиторы ежемесячно взимают плату за обслуживание проданных кредитов с ипотечных инвесторов.

Основными источниками дохода ипотечных банков являются эти платежи за обслуживание кредитов и сборы за оформление кредита (за обработку заявлений заемщиков).

Субъекты ипотечного жилищного кредитования в США функционируют на двух уровнях: на первичном и вторичном рынках.

На первичном рынке потенциальные покупатели домов обращаются в финансовые учреждения для того, чтобы занять деньги, необходимые для приобретения дома. Таким образом, первичный рынок действует на локальном уровне экономики.

Вторичный рынок действует на общенациональном уровне. Это рынок, на котором ипотечные кредиты, выданные на первичном рынке, покупаются и продаются.

Кредиторы с первичного рынка могут продавать выданные ими кредиты на вторичном рынке инвесторам за наличные деньги. Это пополняет их фонды для дополнительного кредитования.

Кредиторы первичного рынка могут также использовать вторичный рынок для обмена (свопа) пула ипотечных кредитов на ценные бумаги, обеспеченные закладными. Они могут затем сохранять эти ценные бумаги в своем инвестиционном портфеле либо продать их инвесторам на рынке капитала.

На общенациональном уровне также действует рынок капитала, на котором долгосрочные капиталовложения (такие, как ценные бумаги, обеспеченные закладными, и государственные облигации) продаются и покупаются.

Таким образом, вторичный рынок обеспечивает кредиторам, действующим на локальном уровне, доступ к инвесторам, действующим на национальном уровне.

Предоставляя кредиторам первичного рынка доступ на рынок капитала, вторичный рынок служит трем основным целям:

- делает кредиторов менее зависимыми от колебаний на локальном уровне;

- повышает доступность общенациональных фондов;

- стабилизирует экономику в целом.

Третья группа субъектов кредитования - операторы вторичного рынка.

Компании "Фредди Мек" и "Джинни Мэй" осуществляют финансирование кредитов из государственных ресурсов. "Сэлли Мэй" - организация, предоставляющая кредиты для студентов.

Одной из крупнейших организаций, формирующих вторичный рынок закладных, является федеральная национальная ипотечная ассоциация "Фэнни Мэй", созданная в 1938 г. и вовлеченная в основном в два направления бизнеса (Приложение 1):

- покупку ипотечных кредитов для своего портфеля (портфель инвестиций в ипотечные кредиты);

- выпуск ценных бумаг, обеспеченных ипотечными кредитами.

Такое разнообразие компаний и услуг, предоставляемых ими, говорит о доступности ипотечных кредитов отдельным гражданам с различным финансовым положением. Эти организации обеспечивают приемлемые условия получения кредитов для отдельных категорий заемщиков (молодежь, пенсионеры, люди с низким и средним уровнем дохода и т.д.).

"Фэнни Мэй" покупает ипотечные кредиты в свой портфель через собственную общенациональную сеть, включающую свыше 2900 допущенных ипотечных кредиторов.

Ассоциация финансирует покупку ипотечных кредитов, занимая средства (выпуская облигации) на национальном и международном рынках капитала.

"Фэнни Мэй" извлекает доход за счет разности (спрэда) между доходностью ипотечных кредитов из ее портфеля и ставкой дохода, который она выплачивает инвесторам на рынке капитала по своим долговым обязательствам.

Вторым основным направлением деятельности "Фэнни Мэй" является ее бизнес по предоставлению гарантий.

Ассоциация имеет право покупать закладные, гарантированные следующими видами собственности: дома и квартиры для одной семьи, включая кооперативные; дома 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 поток финансовых ресурсов в сферу ипотечного бизнеса.

"Фэнни Мэй" не кредитует напрямую покупателей недвижимости, а гарантирует кредиторам наличие средств для ипотечного жилищного кредитования.

"Фэнни Мэй" функционирует в основном за счет заемных средств, которые привлекает путем выпуска собственных облигаций на рынках капиталов. Она является крупнейшей финансовой корпорацией в США, ее акции свободно обращаются на Нью-йоркской фондовой бирже и входят в индексный список Standard&Poor's.

В настоящий момент по программам "Фэнни Мэй" финансируются 20 - 25% закладных, связанных с жильем.

Объекты кредитования

Объектом кредитования в рамках данной модели является покупка домов в частную собственность. Особенностью рынка жилья США является то, что более 30% жителей арендуют жилье. В связи с этим одна из главных функций "Фэнни Мэй" - обеспечение финансирования арендуемого жилья в любой части страны, при любых рыночных условиях. Кроме того, "Фэнни Мэй" финансирует еще и загородные садовые квартирные комплексы, работы по восстановлению существующего жилья, сельское, малое и специальное жилье.

Обеспечение кредитов

Собственность, заложенная в качестве гарантии полной выплаты кредита, называется залогом.

Если заемщик не в состоянии выплатить кредит, то есть не выполняет ипотечные обязательства, банку разрешено по закону изъять (получить права собственности на) заложенную собственность и продать ее, чтобы компенсировать невыплаченный баланс кредита.

Ипотечный договор, подписанный как кредитором, так и заемщиком, устанавливает право обращения взыскания на объект залога.

Право обращения взыскания означает, что кредитор подает официальный иск в отношении права собственности заемщика на имущество в случае неспособности или нежелания последнего полностью выплатить ипотечный кредит.

Когда долг по ипотечному кредиту выплачен полностью, кредитор делает на долговом обязательстве запись "Оплачено полностью", подписывает и возвращает его заемщику вместе с формой "Удовлетворение условий ипотечного договора", которая отменяет право обращения взыскания.

Организационно-экономическая основа системы ипотечного жилищного кредитования, функционирующей по данной модели, включает в себя ипотечные продукты, а также этапы кредитования.

Ипотечные продукты

В США жилая недвижимость обычно является наиболее крупной инвестицией, которую делают люди за всю свою жизнь. Она обходится в среднем в два с половиной годовых дохода покупателя. Поскольку размер кредита велик, он должен выплачиваться в течение длительного периода времени - 20 или 30 лет.

Наиболее распространенным типом ипотечного кредита в США является 30-летний ипотечный кредит с фиксированной процентной ставкой. Такой кредит представляет собой ссуду, которая погашается (амортизируется) в течение 30 лет по фиксированной процентной ставке.

Амортизация - постепенное уменьшение ипотечного долга путем регулярных платежей (ежемесячно, ежеквартально или за полгода), рассчитанных таким образом, чтобы покрывать своевременную выплату процентов, а также часть основной суммы долга с тем, чтобы к наступлению срока погашения кредита он был выплачен полностью.

Однако в США в распоряжении заемщиков имеются и другие типы ипотечных кредитов, включая:

- 15- и 20-летние ипотечные кредиты с фиксированной процентной ставкой;

- множество ипотечных кредитов с переменной процентной ставкой, то есть ипотечных кредитов, для которых процентная ставка периодически меняется;

- разновидность ипотечных кредитов с переменной ставкой, называемых ипотечными кредитами с негативной амортизацией.

Ипотечный кредит с негативной амортизацией увеличивается в размере некоторое время, поскольку заемщик выплачивает процентную ставку, которая ниже ставки, согласованной в ипотечном договоре, и не выплачивает основную сумму долга, при этом задолженность по процентам ежемесячно добавляется к балансу кредита.

Ипотечные продукты вторичного рынка в США - облигации "Фэнни Мэй", обеспеченные закладными (MBS - mortgage backed securities), привлекают внимание самых разных инвесторов, так как могут отвечать индивидуальным потребностям. "Фэнни Мэй" постоянно разрабатывает новые виды облигаций, что дает инвесторам разнообразие инвестиционных возможностей.

"Фэнни Мэй" имеет очень гибкую структуру предложения бумаг, которые различаются по срокам и типам процентных ставок (Приложение 2).

Рассмотрим основные виды закладных.

Долгосрочные MBS с фиксированной ставкой - самые ликвидные и ходовые - обеспечены односемейными закладными со стандартным сроком выкупа от 15 до 30 лет, большинство из них являются 30-летними.

Среднесрочные MBS с фиксированной ставкой обеспечены односемейными закладными со стандартным сроком выкупа от 7 до 20 лет и кредитами с изначальными сроками погашения от 84 до 240 месяцев.

Возрастающие MBS обеспечены пулами возрастающих ипотек. Они амортизируются по 30-летней шкале, имея максимальный срок от 7 до 10 лет, в конце которого заемщик должен выплатить оставшуюся сумму. Хотя возрастающие ипотеки предоставляют заемщикам возможность рефинансирования в конце срока, "Фэнни Мэй" гарантирует инвесторам полный платеж основной суммы в конечный срок обращения облигаций. Эти MBS предоставляют инвесторам уровень безопасности, равный уровню безопасности 30-летних MBS с фиксированной ставкой. Тем не менее они имеют срок погашения не более 7 - 10 лет.

MBS с плавающей ставкой обеспечены односемейными закладными с плавающими процентными ставками, которые имеют верхний предел и периодически меняются. Все кредиты в стандартной MBS используют общий индекс для расчета его изменений, а ставка купона MBS движется в том же направлении, что и ставки кредитов, лежащих в ее основе.

FHA Title I Home Improvement MBS (Title I MBS) обеспечиваются ипотечными кредитами, полученными на улучшение жилищных условий по программе Title I Федеральной жилищной администрации правительства - старейшей жилищной программе США. Эти кредиты имеют сроки погашения от 3 до 20 лет. Такие короткие сроки займов привлекательны для некоторых инвесторов, так как эти займы имеют в среднем меньше досрочных погашений, чем обычные более долгосрочные займы.

Многосемейные MBS обеспечиваются жилой арендуемой собственностью. Каждая многосемейная облигация, обеспеченная закладными, обладает уникальными характеристиками. Например, лежащие в ее основе займы могут иметь периоды выплаты только процентов, сроки, более короткие, чем их амортизационная шкала, или увеличенный платеж в дату погашения. Денежные потоки от этих облигаций соответствуют денежным потокам от обеспечивающих их специфических долгов (Приложение 3).

Исследование американского рынка ценных бумаг показало, что существуют и другие бумаги, но популярность "Фэнни Мэй" у населения строится на предложении крайне широкого спектра собственных бумаг.

Процесс предоставления кредитов в рамках данной модели включает в себя все присущие ипотечным жилищным кредитам этапы: привлечение ресурсов, предварительная квалификация клиента, обработка информации о клиенте, оценка вероятности погашения кредита, принятие решения, заключение кредитной сделки и оформление договоров, обслуживание и полное погашение кредитов.

Предоставление займов осуществляется через сеть кредиторов по всей стране. Основной элемент этой сети - уполномоченные кредиторы, гарантирующие размещение и обслуживающие займы.

Особого внимания, на наш взгляд, заслуживает юридическое оформление сделки. Наиболее распространенным инструментом оформления приобретения жилья в США является комбинация двух юридических договоров между заемщиком и кредитором: долговое обязательство и ипотечный договор.

Долговое обязательство представляет собой подписанное заемщиком обязательство выплатить обратно сумму денег, занятую для приобретения жилья под указанную процентную ставку, в течение заданного периода времени.

Долговое обязательство гарантируется ипотечным договором, представляющим собой отдельное юридическое соглашение между кредитором и заемщиком, в котором:

- кредитор соглашается предоставить заемщику определенную сумму денег для приобретения жилья под определенную процентную ставку и на конкретный период времени;

- заемщик соглашается заложить собственность, которую он приобретает, в качестве гарантии полной выплаты кредита.

Развитие данной модели организации жилищного кредитования предполагает наличие рынка, на котором продаются уже выданные ипотечные закладные. Американская модель ипотечных эмиссионных компаний привлекает многие банки в связи с тем, что дает принципиальный подход к решению проблем дефицита долгосрочных финансовых рисков.

Характерной чертой усеченно-открытой и расширенной открытой моделей является то, что они представляют собой чисто рыночные схемы ипотеки. Масштаб и баланс спроса и предложения денег в их рамках в основном регулируются двумя ключевыми и взаимосвязанными показателями: банковским процентом по ссудам и ценой кредитных ресурсов, которая определяется доходностью ценных бумаг, размещаемых на вторичном рынке, а также ставками отчислений на оплату услуг всех профессиональных участников ипотечного рынка, включая страховые компании.

Сбалансированная автономия

Третья модель организации системы ипотечного жилищного кредитования, заслуживающая особого рассмотрения, - это сбалансированная автономия.

Субъектами кредитования в рамках такой модели выступают как ипотечные, так и специализированные сберегательные банки - сберкассы и стройсберкассы. Это объясняется тем, что главным отличительным признаком этой модели является ссудно-сберегательный принцип функционирования. Формирование кредитных ресурсов осуществляется не за счет привлечения средств на открытом рынке капиталов, а за счет сбережений вкладчиков, желающих в будущем получить ипотечный жилищный кредит. Таким образом, аккумуляция денежных средств происходит путем использования разновидностей жилищных накопительных программ и выпуска разного рода жилищных облигаций. Государство при этом формирует благоприятный экономический климат для развития ипотеки: систему налоговых льгот для банков и граждан, являющихся субъектами ипотечного процесса, а также для строительных организаций, осуществляющих жилищное строительство, и кредитующих его банков.

Заемщиками в данной модели могут быть только вкладчики, накопившие на своем сберегательном счете сумму, составляющую примерно половину стоимости недвижимости. На оплату второй половины им будет предоставлен ипотечный жилищный кредит.

Это ограничение в сравнении с ранее рассмотренными моделями многими специалистами в области ипотеки признается недостатком, так как получение кредита возможно только после периода накопления. Тем более что ипотечные банки при анализе платежеспособности заемщика тщательно проверяют источники средств для этого взноса, поскольку действуют правила, в соответствии с которыми данная сумма должна быть собрана клиентом исключительно за счет собственных доходов (зарплаты, процентов по вкладам, дивидендов по ценным бумагам и т.п.). Однако не следует забывать, что во всех моделях ипотечного жилищного кредитования предусмотрено внесение первоначального взноса, накопление средств на который требует времени независимо от модели ипотечного жилищного кредитования.

У сбалансированной автономной модели есть и ощутимые преимущества, так как потенциально данная модель не зависит от общего состояния финансово-кредитного рынка в силу своей автономности. Действуя по такой модели, банку нет необходимости привлекать кредитные ресурсы из внешних источников: ему необходимо определить только эффективный размер процентной маржи.

Таким образом, модель является независимой не только от колебаний рыночной цены привлеченных средств, но и от среднего уровня данной цены в целом. Это качество сбалансированной автономной модели важно для развития ипотечного кредитования в странах с неустойчивой экономикой. Все взаиморасчеты при этом должны производиться в свободно конвертируемой валюте.

Достоинством модели является пониженный кредитный риск, так как банк может реально оценить кредитоспособность, платежеспособность и платежеготовность (то есть готовность ежемесячно выплачивать определенную сумму) клиента на накопительном этапе.

Объектом кредитования в рамках данной модели выступает приобретение готовых и строящихся домов и квартир, а обеспечением - их залог.

Главной особенностью сбалансированной автономной модели мы считаем ее организационно-экономическую основу, а именно предшествующий кредитованию этап - привлечение средств. Среди важных составляющих рассматриваемой европейской модели функционирования системы ипотечного жилищного кредитования выделяются жилищные контрактные сбережения (ЖКС). Наибольшее распространение они получили в Германии, где были созданы после Первой мировой войны, а также во Франции. Они рассматривались как механизмы привлечения финансовых средств в жилищный сектор.

Используемые в Европе ЖКС основываются на опыте Великобритании, применявшей разнообразные формы жилищного финансирования. Среди них контракты, содержащие обязательство со стороны гражданина накопить согласованную сумму за установленный период и обязательство финансовой организации предоставить кредит на заранее определенных условиях на покупку и реконструкцию жилья. ЖКС имели большой успех в послевоенной Европе. За последние 20 лет они были внедрены в ряде развитых и развивающихся стран: помимо Франции и Германии различные формы долгосрочных депозитов, основанных на их опыте, используются в Австрии, Испании, Тунисе, Марокко, Чили, Индонезии, Таиланде. Ряд стран Восточной Европы в ходе осуществления экономических реформ проявил интерес к ЖКС-инструментам и в той или иной степени использует их либо планирует это сделать (Чехия, Словакия, Польша, Венгрия). В странах с формирующейся нестабильной экономикой ЖКС призваны решить следующие проблемы:

- отсутствие соответствующей информации о заемщиках, позволяющей оценить и управлять кредитным риском;

- отсутствие долгосрочных средств для кредитования покупки жилья.

Суть ЖКС заключается в договоре между гражданином и финансовым институтом относительно предоставления в будущем кредита в зависимости от успешного выполнения сберегательного контракта. Гражданин соглашается копить заранее определенную общую сумму. В конце накопительного периода он получает право на кредит в размере, который зависит от величины накоплений.

Существуют две главные разновидности модели ЖКС: французская (Epargne-Logement, в дальнейшем - EL) и германская (Bauspar, в дальнейшем - Баушпар). Они имеют значительные различия в структуре и приоритетах. Представленные различия двух моделей жилищных накопительных вкладов позволяют нам в общем виде определить германскую систему как "закрытую", а французскую - как "открытую".

Германская программа жилищных контрактных сбережений

Основу "закрытой" германской программы образуют ЖКС-депозиты, мобилизуемые специализированными организациями - стройсберкассами (Bausparkasse). Средства этих вкладов могут быть использованы только на цели предоставления кредитов участникам ЖКС, причем в порядке особым образом организованной очереди. Формируется замкнутый цикл, изолированный от рынков капитала.

Баушпар-схемы предлагают гражданам долгосрочные ипотечные кредиты по фиксированной на уровне ниже рыночной процентной ставке, основанные на добровольных сбережениях, осуществляемых на условиях начисления постоянного процента, пониженного по сравнению с рыночными ставками. Это замкнутая самофинансирующаяся система, в которой большинство средств для кредитов поступает от сберегательных контрактов и которая предназначена для кредитования только бывших вкладчиков.

Баушпар-контракты предлагаются только специализированными организациями - стройсберкассами (ассоциациями строителей и заемщиков). Это высокоорганизованные группы, финансирующие частное жилищное строительство. Среди этих специализированных кредиторов частных - 21 (из них 3 принадлежат коммерческим банкам), государственных - 13 (некоторые из них находятся в собственности региональных центральных банков или государственного банка).

Фонды стройсберкасс формируются за счет сберегательных контрактов, денежного потока от активных операций (амортизации кредитов и процентов по ним) и других заемных средств, главным образом банковских депозитов. Основными направлениями инвестирования средств являются ЖКС-кредиты, промежуточные кредиты, правительственные ценные бумаги и банковские депозиты. В обобщенном виде примерно 81% активов составляют ЖКС-кредиты, а в пассивах преобладают ЖКС-контракты - 75%. В России уже пытаются применять опыт стройсберкасс. Однако большинство схем предусматривают предоставление кредитов на приобретение строящегося жилья, а накопительные взносы будущих заемщиков идут на финансирование строительства их будущего жилья. При этом выбор жилья ограничен домами, возводимыми строительными компаниями, с которыми банк работает по данной схеме (например, ОПТ-Банк и Первая ипотечная компания).

Французская программа жилищных контрактных сбережений

Французская программа была создана под влиянием уже существовавшей германской системы. Изначально закрытая, она в 70-е гг. постепенно модернизировалась в "открытую" систему, нацеленную на создание группы вкладчиков, которые хотели бы поместить сбережения в ЖКС без использования своих прав на кредит, будучи заинтересованными в доходе от жилищных вкладов. "Свободные средства", собранные таким образом, могут быть использованы финансовыми организациями для ресурсного обеспечения других типов жилищных кредитов или для инвестирования в новый рынок ипотечных облигаций. Основное значение французской ЖКС-системы в том, что она стимулирует долгосрочные накопления путем сильной сберегательной мотивации граждан. На эти ресурсы однозначно может рассчитывать жилищное строительство. В то же время был создан рынок ипотечных облигаций как один из инструментов обеспечения ипотеки долгосрочными средствами.

Жилищные сберегательные программы во Франции играют более весомую роль в финансировании жилищного сектора, чем Баушпар-система в Германии.

Сейчас во Франции функционируют две программы жилищных накоплений граждан: жилищные накопительные счета (CEL) и плановые жилищные сбережения (PEL).

Существенное различие между этими двумя видами контрактов заключается в том, что PEL-контракт дает право на государственную премию даже тогда, когда кредит не взят. В соответствии же с условиями CEL-контракта премия предоставляется только при взятии кредита.

Характерной чертой ЖКС во Франции является установление по ним процентных ставок на таком уровне, что процентный доход по жилищным сбережениям с учетом налоговых льгот конкурентен по сравнению с другими формами сбережений.

Процентная ставка по кредиту определяется сберегательной ставкой, действующей во время контракта, и маржей, регулируемой Министерством финансов. Эта ставка фиксируется на все время контракта. С течением времени происходит корректировка процентов с учетом ситуации на финансовом рынке, поэтому одновременно могут сосуществовать контракты с различными процентными условиями, заключенными в разные годы.

Благодаря наличию определенного времени между сбережениями и кредитом теоретически кредитная ставка может быть выше или ниже рыночной, существующей в момент получения вкладчиком права на кредит по завершении минимального накопительного периода.

Рассмотрим соотношение ставок на примере французского банка Credit Agricole. В 2003 г. на долю этого банка приходились 30% всех выданных во Франции ипотечных кредитов на сумму более 94 млрд евро. Ставки по ипотечному кредиту в данном банке не превышают 5% годовых, а средний срок погашения - 15 лет. При этом ставка по жилищному накопительному вкладу составляет 4,5%, в то время как по обычному депозитному вкладу ставки во всей Европе не превышают 2% годовых. При наличии накопительного вклада получить кредит можно досрочно, даже если сумма на сберегательном счете менее 20 - 25% от стоимости квартиры.

В процессе исследования мы определили, что отличительной чертой французской модели ЖКС является отсутствие промежуточных кредитов, поскольку по действующим правилам заемщики имеют право немедленно получить кредит по окончании контрактного накопительного периода.

По нашему мнению, широкое распространение и значительный вклад ЖКС в систему жилищного финансирования объясняются привлекательностью этой программы для различных категорий граждан, а не только для заинтересованных в приобретении и реконструкции жилья. Мы считаем, что это связано с тем, что PEL-контракты позволяют получить дополнительный "налоговый доход" от сбережений, то есть освобожденный от налогов доход, без оформления кредита. Кроме того, хотя гражданин может иметь только один ЖКС-счет, другой может быть открыт им сразу, как только первый закроется. Положительным моментом является и возможность передачи кредитных льгот близким родственникам.

В настоящее время примерно каждый третий гражданин Франции имеет жилищный сберегательный контракт. Среди ЖКС-контрактов 28,3% нацелены на новое жилье, 44,9% - на покупку существующего жилья, 26,8% - на финансирование ремонта и реконструкцию жилья.

В то же время эффективность данной формы финансирования жилья в значительной степени зависит от количества "хороших клиентов", которые не берут кредитов. Здесь существует определенная зависимость от ситуации на депозитном и кредитном рынках. Так, при относительно высокой ставке по накоплениям граждане интенсивно делают вклады на счета и накапливают максимально возможную сумму (максимальный размер накоплений является условием для получения дополнительной премии от правительства), но не берут кредиты в силу их высокой стоимости. Те вкладчики, которые открывали счета в период относительно низких процентных ставок, стараются в таких условиях закрыть счет и открыть другой по новым, более высоким ставкам или взять кредит сразу же при наступлении соответствующего права (учитывая сравнительно низкую кредитную ставку, ранее предусмотренную контрактом).

Поскольку ЖКС подвержены влиянию рыночной конъюнктуры и не могут в полном объеме обеспечить средствами жилищные кредиты, во Франции получили развитие альтернативные формы финансирования жилищных проектов и привлечения средств в сферу жилищного кредитования. В частности, был создан рынок ипотечных облигаций, обеспеченных недвижимостью, которые имеют высокую ликвидность. То есть система ипотечного жилищного кредитования начала функционировать по смешанной модели.

ЖКС-программы внесли значительный вклад в экономическое развитие Германии и Франции. Их роль, в первую очередь, мы бы связали с расширением объема жилищного строительства, увеличением уровня обеспеченности граждан жильем, повышением доли сбережений населения, охватом жилищными программами широких слоев граждан, включая людей с низким уровнем дохода.

Все последующие (за привлечением средств) этапы кредитования в данной модели не имеют существенных отличий от других моделей. После предоставления кредита не предусмотрена его перепродажа, поскольку вторичный рынок в данной модели не функционирует. Однако на практике, в силу смешения моделей, возможно параллельное существование в одной стране как вторичного рынка, так и системы стройсбережений.

Проанализировав основные модели, можно выделить следующие исходные принципы, которые применялись при формировании систем ипотечного кредитования за рубежом.

1. Обеспечение защиты интересов как кредитора, так и должника в ипотечных отношениях. Выполнению этого условия служат страхование, специальные правительственные программы, процедура обращения взыскания на заложенное имущество и т.д.

2. Создание условий доступности ипотечных кредитов рядовому потребителю. Для отдельных категорий населения разрабатываются льготные правила и нормы погашения ипотечного кредита.

3. Создание условий приоритетности в кредитной сфере для организаций, специализирующихся на ипотеке, так как именно за счет них формируется рынок жилья и происходит развитие других сегментов. Возможно объявление некоторых из них учреждениями, действующими при поддержке правительства: им предоставляются налоговые льготы и более свободные финансовые формы деятельности на рынке ценных бумаг.

4. Активизация деятельности государства в ипотечных отношениях для контроля за деятельностью организаций, осуществляющих ипотечное кредитование. Государство может проводить льготную налоговую политику в этой области, разрабатывать и реализовывать специальные программы, образовывать необходимые государственные органы.

После приведенного анализа опыта ипотечного жилищного кредитования в западных странах возникает вопрос: какая конкретно польза может быть извлечена из его изучения для формирующейся в России системы ипотечного жилищного кредитования, в каком направлении ей следует развиваться? Ведь различия между российской и западной юридическими и экономическими системами весьма существенны. А существующие модели организации ипотечного жилищного кредитования не совсем подходят российской кредитной системе.

Сопоставив положительные и отрицательные черты каждой из моделей, мы проанализировали возможности их использования в России (табл. 3).

По нашему мнению, рационально было бы руководствоваться общими началами построения системы ипотеки за рубежом, учитывая национальные особенности российского права.

Таблица 3

Анализ возможностей использования моделей

ипотечного жилищного кредитования в РФ

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Модель  | Страна  | Плюсы модели  | Минусы модели  | Возможностьвнедрения модели вРоссии |
| 1  | 2  | 3  | 4  | 5 |
| Усеченно- открытая  | Восточная Европа, Англия, Испания, Израиль, Франция  | Простота организации функционирования модели (минимальное числоучастников рынка, нет необходимости создания спец. ипотечных банков, не требуется вторичного рынка)  | 1. Зависимость модели от рыночного уровня ставки процента. 2. Отсутствие жестких стандартов ИЖК. 3. Ограничено количество привлекаемых кредитных ресурсов  | Простотаорганизациифункционированиямоделиобусловливает ееширокоераспространение вмире, особенно вразвивающихсястранах.Отсутствиестандартовкредитованияприводит кзавышениюпроцентных ставоки сокращениюсроковкредитования, чтопротиворечитдолгосрочномухарактеру ИЖК.Признаки данноймоделиприсутствуют и всовременнойроссийскойпрактике ИЖК:отсутствие жесткихстандартов ИЖК,ограниченноеколичестводолгосрочныхкредитных ресурсовдля кредитования,завышенныепроцентные ставкии короткие срокикредитования,вторичный рынок нефункционирует. Дляповышенияэффективностифункционированиямодели необходимыжесткие стандартыИЖК, созданиеспец. ипотечныхбанков, фондов дляпривлечениядолгосрочных кред.ресурсов, для чеговозможнозаимствованиенекоторыхэлементов издругих моделей ИЖК |
| Расширеннаяоткрытая модель  | США и др. развитые страны  | 1. Стабильная система привлечения долгосрочных кредитных ресурсовчерез вторичный рынок ипотечных ценных бумаг. 2. Доступность кредитов широким слоям населения засчет большого количества кредиторов, предлагающих различные условия кредитования  | 1. Зависимость модели от рыночного уровня ставки процента. 2. Эффективное функционирование модели возможно только в развитыхстранах со стабильной экономикой  | В России уженачато внедрениеданной модели:созданы субъектывторичного рынка(АИЖК, Дельта-кредит), но самвторичный рынокразвит плохо.Необходимы общаястабилизацияэкономики, котораяпозволит банкампривлекатьдолгосрочныекредитные ресурсы,а заемщикамподтвердить своюкредитоспособностьна несколько летвперед, доработказаконодательныхактов, касающихсяипотечных ценныхбумаг, а такжеувеличениеколичестваипотечныхкредиторов иснижениепроцентных ставокпод влияниемконкуренции спостепеннымувеличением срокакредитования |
| Сбаланси- рованная автономия  | Франция, Германия, Австрия, Испания, Чили, Таиланд, Чехия  | 1. Автономность модели, так как ставки по привлекаемым депозитам и выдаваемым кредитам не зависят от их рыночного уровня иустанавливаются банком произвольнос необходимой для получения дохода маржей. 2. Пониженный кредитный риск, так как за период накопления проверяется кредитоспособностьзаемщика. 3. Доступность кредитов для заемщиков с разными уровнями дохода  | 1. Стабильность привлечения основной доли кредитных ресурсов зависит от благосостоянияграждан и их желания получить кредит через систему жилищных накоплений. 2. Заемщик может получить кредит только при условии накопления определенной суммы в данном банке (Германия)  | В настоящее времяна российскомрынке ипотечногожилищногокредитованияданная модельпредставлена двумякредиторами. Банкиочень малоиспользуют системуконтрактныхсбережений випотечномкредитовании, таккак инфляция непозволяетустанавливатьадекватныепроцентные ставки.При этомсбережения активноиспользуются прифинансированиистроительстважилья. Необходимпереход кфинансированиюпокупки готовогожилья. Ростдоходов населенияанонсируетувеличениевозможностей понакоплению, именнов этот периоднеобходим выпускна рынок выгодныхсхем контрактныхсбережений дляпривлечениясредств населения.Возможно напервоначальномэтапе участиегосударства какгаранта, а такжесозданиеспециальныхльготныхгосударственныхнакопительныхпрограмм дляразличных слоевнаселения |
|  |

Литература

1. Проекты Указаний Банка России об оценке экономического положения кредитных организаций и об изменениях в порядке формирования резервов на возможные потери по ссудам
"Регламентация банковских операций в нормативных документах с комментариями", 2006, N 9
2. Развитие срочного рынка: коррективы в статью 1062 ГК РФ
"Юридическая работа в кредитной организации", 2006, N 4
3. <Мониторинг законодательства от 14.08.2006>
"Юридическая работа в кредитной организации", 2006, N 4
4. Методы прогнозирования дефолтов клиентов в условиях массового потребительского кредитования
"Банковское кредитование", 2006, N 4
5. Продажа путевок в кредит. Как учесть расходы
"Главбух". Приложение "Учет в туристической деятельности", 2006, N 3
6. Методика учета операций по ипотечному кредитованию физических лиц
"Бухгалтерия и банки", 2006, N 8
7. В русле совершенствования правил игры на рынке ценных бумаг
"Управление в кредитной организации", 2006, N 4
8. Методы банковского риск-менеджмента на этапе идентификации и оценки последствий от наступления рисков
"Управление в кредитной организации", 2006, N 4