

ЗАРУБЕЖНЫЙ И ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ ОПЫТ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ: ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ

В настоящее время наиболее перспективным путем решения извечного «квартирного вопроса» специалисты в области недвижимости считают развитие системы долгосрочного ипотечного кредитования. Ипотечное кредитование как форма получения средств для жилищного строительства давно сложилась в странах с устойчивой экономикой: США, Германии, Франции, Великобритании и др.

«Усеченно-открытая» модель ипотечного кредитования. Наиболее простой и одновременно наименее совершенной моделью ипотечного кредитования следует считать модель, которую условно можно назвать «усеченно-открытой». Она в основном замыкается в рамках первичного рынка закладных. Использование закладных, полученных ипотечными банками от клиентов по выданным ссудам в рамках такой модели, как правило, не идет дальше их использования в качестве обеспечения части привлекаемых внешних финансовых ресурсов. Усеченная модель может применяться как специализированными ипотечными, так и универсальными банками, имеющими отделы ипотечного кредитования.

Первой принципиальной характеристикой этой модели является то, что совокупная заявка всех клиентов банка на ипотечные ссуды может обеспечиваться

банком из произвольных источников, в том числе за счет собственных капиталов, за счет средств клиентов, находящихся на депозитах, за счет межбанковских кредитов и т.п.

Вторая характерная черта данной модели – зависимость процентных ставок по ипотечным ссудам от общего состояния кредитно-финансового рынка в стране. Указанная зависимость оказывает существенное влияние на масштаб и активность банков в сфере ипотечного кредитования в отдельные благоприятные и неблагоприятные периоды.

Относительная простота организации ипотечного кредитования на базе этой модели обусловила достаточно широкое практическое распространение ее во многих странах мира, и особенно в развивающихся странах с неполностью сформировавшейся инфраструктурой финансового рынка и рынка ценных бумаг. Однако по той же причине она занимает существенную нишу на рынке ипотечных услуг и в развитых странах: Англии, Франции, Испании, Израиле и др.

«Расширенная открытая» (американская) модель ипотечного кредитования. В данной модели основной приток кредитных ресурсов в систему ипотечного кредитования поступает со специально организованного для этой цели вторичного рынка ценных бумаг, обеспеченных закладными на недвижимость.

Расширенная открытая модель в определенной мере является более стабильной в силу того, что большинство ценных бумаг, обеспечивающих приток кредитных ресурсов в систему, имеют ранее объявленную доходность и срок погашения. Однако стабильность эта существует в определенных пределах. Будучи открытой и ориентированной на получение кредитных ресурсов со свободного рынка капиталов



Рассадина
Марианна Николаевна
— экономист ВНКЦ
ЦЭМИ РАН.

независимых от системы инвесторов, данная модель подвержена достаточно существенному влиянию общего состояния финансово-кредитного рынка. Поэтому широкое применение она может иметь лишь в странах с устойчивой экономикой. Не случайно в США и Канаде развитие этой модели достигло наибольшего масштаба и совершенства, в связи с чем ее часто называют американской моделью ипотеки.

Принцип американской модели состоит в том, что человек с определенным уровнем ежегодного дохода сразу приобретает готовое жилье, оплачивая при этом, как правило, лишь незначительную часть стоимости наличными (10 – 20%), а всю оставшуюся – заемными деньгами специализированного ипотечного банка, которые выдаются под залог недвижимости, либо приобретаемой, либо уже находящейся во владении клиента (ставка за кредит составляет 7 – 9% годовых). Возврат этого кредита в зависимости от ежегодного дохода заемщика и избранного типа ипотеки осуществляется обычно в течение 15 – 30 лет.

«Сбалансированная автономная» (немецкая) модель. Ключевым отличительным признаком такой модели является сберегательно-ссудный принцип функционирования. При таком принципе совокупный портфель кредитных ресурсов не заимствуется на открытом фондовом рынке, а целенаправленно формируется за счет привлечения сбережений будущих заемщиков по принципу кассы до накопления примерно 45% от стоимости будущего жилья, после чего заемщики получают право на получение государственной дотации (до 10% от стоимости жилья) и право на получение льготного кредита для оплаты недостающей его части. Погашение этого кредита длится обычно 10 – 15 лет.

Важным достоинством немецкой системы стройсбережений является то, что используемые в ее рамках уровни процентных ставок автономны и не зависят от общего состояния кредитно-финансового рынка. Основной характеристикой дан-

ной системы выступает ее замкнутость, т.е. в качестве источника предоставления кредита используются только те средства, которые были накоплены вкладчиками-участниками по контрактам стройсбережения. Банки, использующие данную схему, имеют возможность предоставлять кредиты на условиях ниже рыночных, выплачивая по сберегательным вкладам проценты ниже рыночных. Таким образом, немецкая модель стройсбережений значительно меньше связана и зависима от функционирования вторичного рынка ценных бумаг под закладные на недвижимость.

Ссуда предоставляется на следующих условиях: вкладчику необходимо достигнуть минимального срока сбережений, минимального размера сбережения, что может составлять, соответственно, 18 месяцев и от 40 до 50% общей сберегательной суммы (то есть суммы, состоящей из собственных сбережений и ссуды) и зависеть от имеющихся в распоряжении банка общих средств. В рамках этого метода распределения, который основывается на принципе «время – деньги», выплачивается общая сберегательная сумма. После распределения ссуда погашается вкладчиком в установленный срок.

Современная структура управления жилым фондом в Финляндии. Одной из форм приобретения жилья в собственность является «жилье с частичным владением». По соглашению с владельцем жилья арендатор покупает только часть акций жилья и приобретает право на выкуп оставшейся части акций и переход жилья в его полную собственность. С 1993 г. государство выделяет субсидию под небольшие проценты строительным компаниям или застройщикам жилья с частичным владением. Оно также поддерживает строительство с максимальным сроком кредитования – до 20 лет и с субсидиями до 90%. Будущие жильцы должны соответствовать определенным критериям (размеры доходов, потребность в жилье) [1].

Основные характеристики ипотечных контрактов представлены в таблице.

Сравнительные характеристики ипотечных контрактов

Показатели	Франция	Германия	США	Канада	Дания	Великобритания	Россия
Доля кредита в стоимости жилья, %	60	50	80 – 90	75 – 95	80	75 – 100	30 – 70
Срок кредитования, лет	15 – 20	15 – 20	15 – 20	25	20 – 25	20 – 25	10 – 15
Процентная ставка, %	8	8	3 – 4	4 – 5	5 – 8	4 – 8	10 – 18

В Российской Федерации при организации ипотечного жилищного кредитования принимался за основу зарубежный опыт. Российские регионы в условиях малой активности, нежелания коммерческих банков осуществлять долгосрочное ипотечное кредитование и при отсутствии вторичного рынка закладных стали применять главным образом одноуровневую депозитарную схему. Согласно этой схеме сберегательные банки предоставляют ипотечные кредиты, обслуживают их и являются инвесторами, так как выданные кредиты хранят в своих портфелях. Задачей администрации в регионах и городах является создание инфраструктуры жилищной ипотеки.

В некоторых регионах жилищные ипотеки функционируют с 1994 г., накопили достаточный опыт работы и модернизировали первоначальные схемы и их экономические параметры.

Общим для большинства региональных жилищных ипотек являются: одноуровневая депозитарная схема, залог (приобретаемая квартира), кредитор (местное отделение Сбербанка РФ), рублевые льготные кредиты, в то время как условия кредитования, максимальная сумма кредита, объем и количество кредитов существенно различаются.

В Белгородской области и Башкортостане населению в сельской местности предоставляются товарные кредиты в виде строительных материалов, изделий и предметов домоустройства для завершения строительства или строительства жилого дома. Товарный кредит погашается денежными средствами или сельхозпродукцией, клиент может погасить кредит досрочно.

В Башкортостане создан Фонд жилищного строительства, который получает материальные ресурсы от предприятий —

недоимщиков по налогам и платежам в республиканский бюджет на жилищное строительство. Фонд предоставляет товарные кредиты организациям-операторам, которые проводят всю работу с населением по выдаче и обеспечению возврата кредита.

Жилищные кредиты в Республике Коми предоставляются коммерческими банками, разница в процентах до 2/3 учетной ставки рефинансирования компенсируется республиканским бюджетом. Разработана и успешно применяется на практике система жилищных контрактов. Клиент должен оплатить или накопить сумму первоначального взноса в размере 70% стоимости приобретаемого жилья, после чего ему выдается кредит на недостающую сумму и право проживания в приобретенной квартире. Средства клиентов защищены от инфляции, поскольку накопления производятся денежными средствами, трансформированными в квадратные метры площади жилья.

В Республике Удмуртия в настоящее время работают две программы. По программе 1994 – 1998 гг. выдано кредитов на 12 млн. руб., в том числе за счет возвратных средств – 3 млн. руб., их получили 3 тыс. 435 клиентов. За счет этих средств введено 147 тыс. кв. м жилья. Вторая программа рассчитана на период с 1999 по 2005 гг., за счет ее реализации планируется обеспечить жильем 52 тыс. семей. В схему жилищной ипотеки введен Фонд по развитию жилищного строительства, который получает кредитные средства в Удмуртском отделении Сбербанка РФ и выдает ссуды клиентам. Включение Фонда в структуру жилищной ипотеки преследует цель создания в перспективе классической двухуровневой схемы жилищной ипотеки. Компенсация Сбербанку РФ составляла 3 – 4 млн. руб. в год (при ставке

кредита Сбербанка РФ 24 – 27%). С увеличением ставки по кредитам до 47% средств республиканского бюджета для компенсации разницы в процентных ставках недостаточно, поэтому объем кредитов в 1999 г. снизился с планируемых 22,8 до 6,74 млн. руб.

Жилищные кредиты в Оренбургской области выделяются как на покупку, так и на завершение строительства жилья. Для реализации федеральных жилищных программ создана «Оренбургская ипотечная жилищная корпорация», которая выполняет функции заказчика, генерального инвестора и поручителя (гаранта) за клиента. Для выдачи долгосрочных ипотечных кредитов привлечен Оренбургский ипотечный коммерческий банк «Русь». В 1999 г. планировалась выдача кредитов на 56 млн. руб.

В Ростове-на-Дону работают сразу три схемы строительной ипотеки. Кредиты выдают местное отделение Сбербанка, ссудно-сберегательное общество и Агентство жилищных программ администрации Ростовской области. Бюджетом области предусматривалось в 1999 г. выдать кредитов на 10 млн. руб.

Одной из действующих региональных схем жилищной ипотеки является программа «Жилье в кредит», внедренная в г. Сарове Нижегородской области.

Программа рассчитана на граждан со средними доходами. За основу структуры финансирования ипотечного кредитования принята схема, в которой одновременно задействованы механизмы финансирования через некоммерческий фонд и продажи жилья в рассрочку.

Основой такого рода схемы является механизм продажи жилья в рассрочку. Фонд направляет средства на строительство или покупку жилья на вторичном рынке, затем реализует его клиенту – участнику программы ипотечного кредитования. Функции безналогового оператора ипотеки выполняет некоммерческая организация – Фонд социального развития, и за счет этого расходы клиента по приобретению жилья, оформлению документов,

получению кредита составляют минимально возможную сумму. Обязательное условие – наличие у клиента собственной квартиры, которая передается Фонду в зачет части стоимости нового жилья. Как правило, клиент приобретает квартиру, в которой на одну комнату больше, чем в его собственной. Фактически Саровская ипотека – это обмен жилья с доплатой в рассрочку, но эта программа позволила в 1998 г. улучшить жилищные условия 173 семьям.

Источниками финансирования программы служат пожертвования юридических лиц и средства кредитных организаций, которым, при условии их участия в жилищной ипотеке, предоставляются налоговые льготы. Эти средства используются как начальный капитал программы и расходуются для строительства и приобретения жилья, формирования кредитных ресурсов.

Программа «Жилье в кредит» намечена к реализации в Пензе, Зареченске, Рязани.

В Нижнем Новгороде внедряется пилотный проект программы «Шаг за шагом», являющейся одним из вариантов программы «Жилье в кредит». Для реализации в 1999 г. было предложено 15 квартир: 10 трехкомнатных и 5 двухкомнатных. Участник программы продает свою прежнюю квартиру администрации города по рыночной цене. Эта сумма является частью оплаты за новую квартиру. Вторая часть – личные накопления (не менее 15% от стоимости новой квартиры), третья – ипотечный кредит на 10 лет под 8% годовых. Кредит не может превышать 20-кратного размера ежемесячного семейного дохода. В связи с небольшим объемом выделенных квартир общая величина кредитов установлена в размере 4 млн. руб., а круг клиентов ограничен работниками бюджетной сферы, нуждающимися в улучшении жилищных условий. По состоянию на 1.01.2000 г. на участие в программе подано только 22 заявления – 12 на трехкомнатные и 10 на двухкомнатные квартиры.

В Москве к ипотечным операциям отдельные банки приступили в 1993 г. Начиная с 1994 г. здесь получила развитие система жилищных сбережений и целевого инвестирования «Комбиинвест», предложенная корпорацией «Жилищная инициатива» и реализуемая в настоящее время на территории ряда московских префектур при участии банка «Аспект» и «Банка Москвы».

Согласно этой программе, первым из обязательных источников инвестирования строительства нового жилья для конкретного гражданина является его личный целевой вклад. Вторым источником инвестиций могут быть субсидии местных органов власти и предприятий, на которых работают нуждающиеся в улучшении жилищных условий граждане, внебюджетные источники привлеченных к строительству организаций и частных лиц (коммерческих инвесторов). Третий источник — средства от продажи квартиры, которую занимает семья очередника. И наконец, четвертым источником оплаты новой квартиры является краткосрочный заем, максимальный размер которого в данной программе обозначен в пределах до 30%. С 1996 г. программа «Комбиинвест» получает поддержку Правительства Москвы. В своей основе она опирается на принципы немецкой системы жилищного ссудосбережения.

Анализ деятельности российских жилищных ипотек показывает, что, несмотря на имеющиеся в стране предпосылки для их работы, существует целый ряд проблем социально-экономического плана, препятствующих увеличению масштаба жилищного ипотечного кредитования. Это общая нестабильность экономики, низкий уровень дохода большей части населения по сравнению со стоимостью жилья, высокие налоги и высокий уровень инфляции, несовершенная законодательная база, дефицит жилья, неразвитость жилищного рынка и его инфраструктуры.

Но самая серьезная проблема — это недостаточная помощь государства в

финансовых, организационных и законодательных вопросах. В странах с развитой системой ипотечного кредитования именно государство, особенно на первых этапах, берет на себя финансовую поддержку долгосрочного кредитования. Государственная поддержка может осуществляться либо с помощью льготного налогообложения банков, строителей и других субъектов, связанных с операциями финансирования строительства или приобретения жилья, либо с помощью субсидий заемщикам.

Кроме того, в нашей стране кредитуются потребитель жилья, а не застройщики и инвесторы. Именно такой подход способствует самокупаемости данного механизма кредитования.

Г.А. Цылина [2] отмечает, что «в настоящий момент такой заманчивой, но крепкий орешек, как американская модель финансирования, России «не по зубам» в связи с незащищенностью данной модели от нашей российской действительности. Раскрутка различных схем накоплений сегодня ближе к российским реалиям, так же как и создание всевозможных государственных фондов (межрегиональных, территориальных, муниципальных) параллельно с созданием самых различных замкнутых кредитных схем и применением всевозможных технологий (что, собственно, мы уже и имеем на некоторых территориях)». Долгосрочное жилищное финансирование развивается только в тех регионах, где есть заинтересованность и изыскиваются финансовые средства для решения этой крупной и важной социальной задачи, что еще раз подтверждает необходимость реальной государственной жилищной политики. Некоторые финансовые схемы, вероятно, будут работать только как промежуточные до тех пор, пока ситуация в экономике не стабилизируется, так как основные проблемы ипотеки лежат в плоскости решения общих экономических задач.

Выполненный анализ показал, что развитие экономического механизма ипоте-

ки сдерживается из-за ряда нерешенных проблем теоретического и практического характера, как-то:

- несовершенство организационно-экономических моделей жилищной ипотеки, отсутствие методик расчета и формализации потребности в ресурсах ее субъектов;

- отсутствие разработок в области формирования инвестиционного фонда ипотеки, позволяющих произвести взаимосвязку основных экономических параметров и их оптимизацию;

- слабое нормативное и организационно-экономическое обеспечение функционирования муниципальных жилищных ипотек;

- низкий уровень знаний специалистов в области ипотечного кредитования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Колобов С. С., Колобова В. С. Жилищное ипотечное кредитование: Состояние и перспективы развития. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2002. — 120 с.

2. Цылина Г. А. Государство и ипотечное кредитование // Жилищное строительство. — 1999. — №8.

3. Цылина Г. А. Ипотечное кредитование: о достижениях и проблемах // Российский экономический журнал. — 1999. — № 7. — С. 92-94.

4. Селюков В. К., Гончаров С. Г. Управление рисками. Ипотечная сфера. — М.: Изд-во МГТУ им. Баумана, 2001. — 360 с.

А. А. Кольев

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ НА ВОЛОГОДСКОМ РЫНКЕ ЖИЛЬЯ

Обеспечение населения жильем в Вологодской области является одной из важнейших социально-экономических проблем. Это обусловлено:

1. Значительным сокращением объемов ввода жилья в области. Так, в 2003 г. этот показатель составил всего 34,6% к уровню 1990 года.

2. Снижением темпов предоставления жилья гражданам.

3. Увеличением доли ветхого и аварийного жилого фонда.

4. Высоким ростом цен на строительную продукцию и услуги.

5. Низким уровнем доходов основной массы семей.

Кроме того, опережающий рост цен по сравнению с ростом доходов граждан обусловил снижение покупательной способности населения. Поэтому очень важно, на наш взгляд, оценить его инвестиционные возможности на рынке жилья. Это позволит, в конечном итоге, найти обобщающий показатель доступности жилья, позволяющий сопоставить доходы населения и среднюю стоимость жилья (табл. 1).

Данный коэффициент рассчитывается по формуле [1]:

$$Kдс = \frac{D \times N}{C \times S},$$

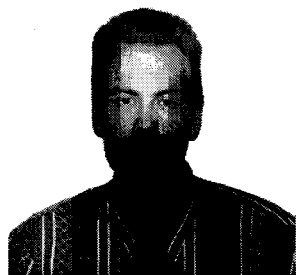
где: $Kдс$ — коэффициент доступности жилья;
 D — среднедушевой доход семьи, руб./чел. в год;

N — число человек в семье;

S — площадь условной квартиры, м²;

C — средняя стоимость 1 м² жилья, руб.

Расчеты выполнены на основе статистических данных по Вологодской области для условной семьи из 3 человек и стандартной квартиры площадью 54 м² (в соответствии с социальной нормой жилья 18 м²/чел.).



Кольев

Александр Анатольевич — аспирант ВНКЦ ЦЭМИ РАН.