

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

И.В. Носова, аспирант

(Уфимский государственный нефтяной технический университет)

На современном этапе развития экономики в стране существует объективная необходимость в создании эффективной системы жилищного финансирования. Из 85% населения России, желающих улучшить свои жилищные условия, только 8% способны осуществить приобретение жилья одновременно. В условиях постоянного роста цен на недвижимость и преобладания потребления в структуре расходов семьи самостоятельное решение жилищного вопроса гражданами представляется маловероятным, поэтому актуальным является вопрос создания доступных финансово-кредитных механизмов приобретения жилья. Организация системы ипотечного кредитования является эффективным вариантом решения этой важнейшей социальной проблемы, позволяющим привлечь к решению этой проблем не только бюджетные средства, но также банковский и инвестиционный капитал.

В наследство от советской системы жилищного финансирования, основанной на централизованном распределении бюджетных ресурсов для строительства государственного жилья и его бесплатным распределением среди граждан, нам осталось полное отсутствие механизмов самостоятельного участия населения в решении жилищных проблем. Отсутствие каких-либо отработанных форм и стандартов породило разнообразие возникающих вариантов финансирования приобретения недвижимости гражданами.

Наиболее распространенной схемой является доленое участие в строительстве жилья, также получили распространение программы стройсбережений и жилищные сберегательные программы. Для финансирования подобных проектов на региональном уровне создаются специальные внебюджетные фонды, выпускаются муниципальные жилищные облигации, привлекаются средства предприятий. Общим недостатком всех указанных подходов за исключением банковских проектов по ипотечному кредитованию является их изначально ограниченный и локальный характер. Поэтому они не могут быть взяты за основу стратегического развития системы жилищного финансирования.

Банковские проекты ипотечного кредитования появились с 1994 года и первоначально были ориентированы только для

предоставления кредитов для сотрудников. Постепенно схемы отработывались, совершенствовались, и уже к 96-97 году многие банки имели в портфеле своих активных операций "почти ипотечные программы" - аренду с правом выкупа. В тот же период появляются и классические ипотечные программы, когда банк заключает кредитный договор и договор ипотеки жилья, обеспечивающий обязательства клиента по кредиту.

Из двух классических систем ипотечного кредитования – американской и немецкой – на федеральном уровне выбор был сделан в пользу американского варианта развития ипотечного рынка, субъектами которого являются заемщики, берущие кредиты в банках, кредитные организации, формирующие из ипотечных кредитов пулы и продающие их агентствам, агентства, выпускающие на основе приобретенных пулов ипотечных кредитов/закладных ценные бумаги – облигации, и частные и институциональные инвесторы, вкладывающие свои средства в долгосрочные низкорисковые бумаги. Стабильность американской экономики обуславливает наличие спроса на облигации ипотечных агентств, несмотря на то, что доход по ним довольно низок. В современных российских условиях широкий спрос на такие способы вложения средств не может существовать на должном уровне, так как довольно длинная цепочка от первоначального заемщика до конечного инвестора отнимает значимую часть дохода, который и так невысок, потому что ставки по ипотечным кредитам не могут быть высокими, иначе теряется смысл создания самой системы ипотечного кредитования – обеспечить доступность приобретения жилья для большей части населения страны. Вследствие этого на данном этапе развития экономики России создание действительно функционирующей системы ипотечного кредитования не может быть осуществлено без участия государственных средств. Федеральное и региональные агентства ипотечного кредитования используют для выкупа кредитов у банков бюджетные средства, а также средства международных фондов. В перспективе возможно привлечение средств иных институциональных инвесторов – страховых компаний, негосударственных пенсионных фондов.

Если операторы вторичного рынка системы ипотечного кредитования по большей части (на сегодняшний день) обеспечены ресурсами за счет бюджета, то коммерческие банки, предоставляющие ипотечные кредиты должны изыскивать средства самостоятельно, при этом желательно, чтобы используемые ресурсы

были "длинными", так как ипотечный кредит выдается на срок до 10 – 15 лет, а столь долгосрочные вложения отрицательно сказываются на нормативах ликвидности. С целью привлечения средств кредитные организации, используя опыт немецких сберегательных касс, открывают накопительные программы для потенциальных заемщиков, позволяющие затем последним получить ипотечный кредит в первоочередном порядке.

Выдав ипотечный кредит, банк не может держать его в собственном портфеле в течение длительного времени, поэтому суммарный объем выдаваемых кредитов сильно зависит от того, будут ли выкупаться кредиты агентствами или нет, а это, в свою очередь, определяется степенью соответствия параметров выданного кредита (срок, процентная ставка, степень обеспеченности, кредито- и платежеспособность заемщика, иные условия). Поэтому важнейшим условием развития первичного ипотечного рынка является стандартизация процедуры выдачи ипотечного кредита, правил выдачи и обращения закладных.

Стандартизация процедуры выдачи подразумевает существование единых требований, предъявляемых банками к потенциальным заемщикам: это суммарный доход семьи, доля доходов, которые могут отвлекаться из текущего потребления на выплату процентов по кредиту и погашения суммы основного долга, степень обеспеченности ссуды, т.е. максимально допустимая доля кредитных средств в стоимости приобретаемого жилья. В наличии таких требований, а также в большей численности заемщиков, заключается отличие от процедуры кредитования юридических лиц, правила кредитования которых банки разрабатывают самостоятельно (естественно, с соблюдением указаний Центрального Банка).

Возникает вопрос о месте ипотечных кредитов в активах банка. Среди всех направлений вложений ипотечные кредиты отличаются большей обеспеченностью, низким риском, низкой доходностью. Как правило, ставки по ипотечным кредитам банки устанавливают не совсем самостоятельно, а, ориентируясь на требования муниципальных/региональных администраций, так как во многих областях программы кредитования приобретения жилья носят больше социальный, нежели коммерческий характер, поэтому процентная ставка по данному виду кредитам составляет 8-10%. Естественно, что такой уровень дохода не является привлекательным для банка, который, несмотря на социальную значимость программы, должен обеспечивать прибыльность всех своих операций. Повышение

процентной ставки также не увеличит доходы кредитных организаций из-за сокращения желающих получить ссуду.

Выходом из данной ситуации является организация работы с агентствами ипотечного кредитования. Соответственно выходят на первый план требования этих агентств к кредитам, о чем говорилось выше. Выкупая права требования по ипотечным кредитным договорам, агентства предоставляют средства банкам для последующих кредитов, позволяют не держать в кредитном портфеле долгосрочные низколиквидные вложения. Причем совместная деятельность позволяет банкам получать вполне приемлемый доход.

При установленной "социальной" процентной ставке 8% годовых и максимальной длительности между заключением кредитного договора и договора уступки долга в один месяц, доходность ипотечных кредитов может достигать уровня 19%, что при низком риске и достаточной обеспеченности ссуды является выгодным вложением средств. Подобное сочетание риска и доходности позволяет ипотечному кредитованию составить реальную конкуренцию классическим направлениям вложения средств банков.

Но объемы таких вложений пока сдерживаются ограниченностью источников рефинансирования ипотечных операций. Ипотечные агентства финансируются из бюджета, соответственно, объемы предоставляемых ими средств невелики. Дополнительные средства могут быть привлечены от страховых компаний и пенсионных фондов, а также от предприятий. В целом проблема развития источников финансирования стоит очень остро, так как действующая сейчас схема выкупа на бюджетные деньги долго существовать не может.

Существуют различные схемы погашения долга: постоянная рента (равновеликие платежи в течение всего срока с переменной структурой), переменная рента (равные суммы погашения основного долга и уменьшающиеся процентные платежи), нестандартная возрастающая рента (возрастающие в соответствии с заданным коэффициентом суммы погашения основного долга и процентов). Анализ различных схем погашения долга выявил самую доступную из них – нестандартная возрастающая рента с увеличивающимися платежами – охват 92% населения (при сумме кредита в 200 тыс. руб., сроком на 15 лет) и 65% - на 10 лет. Применяемая сейчас схема переменной ренты обеспечивает доступность менее 35% населения.

Процедура выдачи ипотечных кредитов должна быть четко и правильно организована. Большой объем предварительной,

консультативной работы предполагает развитие института консультантов, которые бы оказывали все необходимые информационные услуги и обеспечивали бы потенциальных заемщиков всей информацией. Система распределения работ внутри отдела может быть как функциональной, так и попроцессной. Наиболее эффективной при большом количестве клиентов может стать создание рабочих групп, комбинирующее оба подхода к распределению обязанностей внутри отдела.

В целом, ипотечное кредитование — один из самых проверенных в мировой практике и надежных способов привлечения внебюджетных инвестиций в жилищную сферу. Именно ипотека позволяет согласовать интересы населения — в улучшении жилищных условий, коммерческих банков — в эффективной и прибыльной работе, строительного комплекса — в ритмичной загрузке производства, и, конечно же, государства, заинтересованного в общем экономическом росте, которому будет способствовать широкое распространение ипотечного кредитования населения.

* Экономический вестник УГНТУ /под ред. д.э.н. Родионовой Л.Н. //Сб. трудов УГНТУ, 2001. – с. 86-91.