**Об адаптации мирового опыта жилищного ипотечного кредитования в России**

В. С. Корнев, студент Института кредита

Жилищное ипотечное кредитование - это предоставление частным лицам долгосрочных кредитов на покупку жилья под залог самого приобретаемого жилья.

Актуальность ипотечного кредитования заключается в способности решить социальные проблемы многих россиян. Наличие собственного жилья вносит в жизнь людей элемент благополучия и стабильности, и очень важно, по мнению социологов, чтобы жилье появлялось как можно раньше, а не после десятилетних ожиданий. В этом отношении альтернативы ипотечному жилищному кредитованию не существует.

Приобретение жилья в кредит является распространенной практикой во многих странах мира. Это как раз то, что делают 98% американцев, когда приобретают новое жилье. Выплаты по кредиту, отложенные на много лет, включаются в текущие расходы, что дает возможность эффективно планировать семейный бюджет и направлять часть средств на другие долгосрочные цели: крупные покупки, образование детей, путешествия.

В свою очередь, ипотечные кредиты помогают коммерческому банку диверсифицировать свою клиентскую базу, привлечь депозиты и найти источники доходов, дополняющие и компенсирующие риск по кредитам и депозитам предпринимательских фирм.

Действительно, в последние годы многие российские банки уделяют все большее внимание ипотечному кредитованию, стремясь избежать или ослабить воздействие экономических циклов, приводящее к периодическому снижению объемов традиционного банковского кредитования предпринимательской деятельности, а также избежать острой конкуренции со стороны иностранных банков.

**Американская двухуровневая модель ипотечного кредитования**

В мировой практике существует две модели организации ипотечного кредитования: американская двухуровневая и европейская одноуровневая. Рассмотрим структуру этих механизмов более подробно, так как именно они реализуются в современной России.

Страны англо-американской системы права используют двухуровневую модель рынка ипотечного кредитования, которая возникла по двум причинам.

Во-первых, ввести единую систему ипотечного кредитования путем принятия единого федерального законодательства не представлялось возможным, так как это затрагивало бы исключительную компетенцию штатов в области законотворчества. Во-вторых, необходимо было экономически стимулировать жилищное строительство после Великой депрессии, а сделать это за счет частного капитала без мощной государственной поддержки также было невозможно.

Суть двухуровневой модели состоит в том, что ипотечные кредиты, сделанные на первичном ипотечном рынке, переуступаются специально созданным агентствам. Эти агентства могут поступить с полученными ипотечными кредитами различным способом: Ѓ переуступить их вторичным инвесторам; ‚ сформировать из единообразных ипотечных кредитов пулы и продать вторичным инвесторам такие неделимые пулы ипотек или же права участия (доли) в таких пулах; ѓ выпустить и разместить ипотечные ценные бумаги.

Юридический аспект. Выбор двухуровневой модели объясняется не только государственными интересами, но и особенностями самой англо-американской системы права. Концепция собственности предполагает ее "расщепление". На одно и то же имущество возможно установление нескольких титулов собственности, "разделение" содержания права собственности между различными лицами. Объектом права собственности в странах англо-американской правовой системы может быть само право.

Финансовый аспект. Система вторичного ипотечного рынка основана на использовании для ипотечного кредитования средств институциональных инвесторов - прежде всего пенсионных фондов и компаний по страхованию жизни.

Эта система предназначена для аккумулирования в ипотечные кредиты самых дешевых и долгосрочных средств на рынке. Самые долгосрочные средства находятся в распоряжении пенсионных фондов и компаний, занимающихся страхованием жизни. В эти организации средства вкладываются надолго и не могут быть досрочно изъяты в отличие от средств с депозитов коммерческих банков.

Система вторичного рынка нацелена на то, чтобы институциональные инвесторы, предоставляющие средства для ипотечного кредитования (в принципе высокорискованного), соглашались почти на такую же низкую доходность, как при инвестициях в практически безрисковые государственные облигации. Для этого в США созданы посреднические организации, так называемые ипотечные агентства (их три: Fannie Мае, Freddie Мае и Ginnie Мае), обязательства которых гарантированы государством [1].

Агентства продают свои долговые обязательства инвесторам. Наличие госгарантий позволяет инвесторам рассматривать инвестиции в эти ценные бумаги как практически безрисковые и соглашаться на доходность, лишь немного превышающую доходность государственных облигаций.

Полученные от продажи своих долговых обязательств деньги агентства направляют на выкуп у банков ипотечных кредитов. В результате ставки по ипотечным кредитам оказываются ненамного выше ставок по государственным долговым обязательствам и значительно ниже рыночных ставок по кредитам того же уровня риска, что и ипотечные.

**Российская практика**

В России двухуровневая модель ипотечного кредитования развивается довольно динамично. Судить о перспективном развитии данной модели позволяют такие факторы, как наличие финансовых ресурсов, потенциальных и реальных заемщиков и количество кредитов, выданных банками.

Одной из успешно действующих сегодня в России программ ипотечного жилищного кредитования является программа ДельтаКредит, реализуемая на денежные средства Инвестиционного фонда "США-Россия". Кредиты по линии ДельтаКредит выдаются на срок до 10 лет по фиксированной процентной ставке 13-15% годовых.

Получить ипотечный кредит может любой желающий, вне зависимости от его прописки и наличия у него российского гражданства. Минимальный размер кредита - 5000 долларов США, максимальный - 200 000 долларов США. Первоначальный взнос должен составлять не менее 20% стоимости будущей квартиры.

Американская процедура достаточно проста, на принятие решения уходит две недели. ДельтаКредит - российский проводник программы - работает через 16 российских банков, которые выдают деньги. Среди них банк АБН АМРО, ИНГ Банк (Евразия), Международный промышленный банк, Инвест-Сбербанк, АКБ "Российский капитал", "Первый ОВК", РОСТ Банк, Пробизнесбанк, Фора-Банк, ДельтаБанк, Экспобанк. Процедура единая, решение принимается в Дельте. Фактически она оптовик, а российские банки - розница. ДельтаКредит выдал за два года примерно 700 кредитов. Практика показывает, что возвратность по ипотечным кредитам - почти 100%, поэтому российские банки не прочь расширить возможности своего бизнеса [2].

Особенностью американской программы в России является тот факт, что в ипотечном кредитовании одновременно участвуют российский банк и ДельтаКредит ипотечный банк.

Это можно объяснить следующим образом.

Для предоставления ипотечных кредитов на длительный срок (5-10 лет) российским банкам, работающим по программе, необходимы долгосрочные ресурсы (пассивы), сопоставимые по срокам со сроками выдаваемых ипотечных кредитов. Средства для долгосрочного финансирования предоставляет им ДельтаКредит ипотечный банк.

ДельтаКредит ипотечный банк предоставляет банкам-партнерам заемные средства со сроком возврата 10 лет и с фиксированной процентной ставкой, что дает возможность банкам, в свою очередь, выдавать физическим лицам ипотечные кредиты с условием неизменности процентной ставки, установленной при оформлении кредита. Следовательно, банк не имеет возможности повышать процентную ставку для заемщика на протяжении всего срока кредитования, независимо от условий, складывающихся на финансовых рынках долгосрочных ресурсов.

Таким образом, Инвестиционный фонд "США-Россия" действует в следующих направлениях.

Фонд предоставляет банкам долгосрочное финансирование на цели выдачи ипотечных кредитов.

Фонд, основываясь на международных стандартах ипотечного кредитования, стремится создать единый рынок ипотечного кредитования и для достижения этой цели разрабатывает и внедряет в банках стандартные технологии оценки платежеспособности и кредитоспособности заемщиков, выдачи и обслуживания ипотечных кредитов.

Фонд работает со всеми участниками ипотечного рынка (банками, страховыми и оценочными компаниями, застройщиками, риэлтерами), разъясняя стандарты и процедуры ипотечного кредитования для эффективного обслуживания клиентов, желающих приобрести жилье с использованием ипотечного кредита.

Фонд ведет активную деятельность по популяризации ипотечного кредитования среди населения России.

**Проблема политико-ориентированных инвесторов**

Банковская практика показывает, что ипотечное кредитование нельзя назвать высокодоходным, а без поддержки специальных структур (государственных ипотечных агентств) повышается уровень риска.

Возникает вопрос - почему американский инвестиционный фонд активно действует на российском рынке ипотечных услуг? Ведь цель инвестиционного фонда - прибыль. А уровень доходности по ипотечным кредитам не так уж велик по сравнению с альтернативными мировыми объектами вложения средств.

И здесь, как представляется, есть доля политики. Имеются в виду политико-ориентированные инвесторы, то есть те, которые от своих инвестиций хотят получить не столько финансовые, сколько политические дивиденды.

В первую очередь к таким инвесторам относятся международные финансовые организации, такие как МБРР и ЕБРР, а также инвестиционные структуры, созданные правительствами ряда стран с целью продвижения рыночных реформ в России.

Хотелось бы отметить, что уход с рынка фонда "США-Россия" гипотетически может подорвать рынок ипотечного кредитования в России. Роль фонда будет увеличиваться по мере расширения кредитования физических лиц в РФ.

Для экономической безопасности страны более целесообразно развивать банковскую ипотеку, базирующуюся в основном (более чем на 70%) на отечественных ресурсах: это собственные средства коммерческих банков и финансовые ресурсы отечественных институциональных инвесторов (пенсионные фонды, страховые компании).

Существует также ряд ипотечных программ федерального и московского правительства, призванных развивать ипотечное кредитование. В целом по стране были созданы как минимум три ипотечных агентства, которые должны быть посредниками между банками и инвесторами: Московское ипотечное агентство, Федеральное ипотечное агентство и Российская ипотечная ассоциация. Эти организации уже выкупили у банков несколько кредитов. Причем кредиты были на вполне приемлемых условиях. Ставки от 10% до 18%, срок до 10 лет.

Существенной проблемой является то, что в качестве финансовых ресурсов для этих схем были использованы бюджетные деньги [3]. И московское, и федеральное ипотечные агентства производили выкуп ипотечных кредитов исключительно на средства московского и федерального бюджетов. Это означает, что дешевые ипотечные кредиты нескольким отнюдь небедным гражданам были профинансированы за счет всех налогоплательщиков, которые в основной своей массе гораздо менее состоятельные.

В целом, проблема финансовых ресурсов тесно переплетается с развитием ипотеки в России. Однако решать эту проблему бюджетными средствами недопустимо.

**Европейская одноуровневая модель ипотечного кредитования**

Европейская модель ипотечного кредитования (ИК) гораздо ближе к РФ с точки зрения законодательства. Одноуровневая модель ИК уже долгое время действует в ряде западноевропейских стран (Дании, Германии, Франции). В 90-х годах XX в. в странах Восточной Европы (Польше, Чехии, Словакии, Венгрии) были приняты законы, направленные на организацию одноуровневой системы ипотечного кредитования [см. 3, с. 37]. Опыт европейских стран в развитии ИК мог бы применятся в России, однако для успешного внедрения данной модели нужно четко представлять ее составные элементы.

Суть одноуровневой системы ипотечного кредитования состоит в том, что выдавший ипотечный кредит банк самостоятельно рефинансирует ипотечные кредиты за счет выпуска ценных бумаг облигационного типа - закладных листов. Выпуск и обращение закладных листов регулируется специальным законодательством и отличается от регулирования выпуска облигаций. Деятельность эмитентов закладных листов, как правило, законодательно ограничена выдачей ипотечных кредитов и иными операциями, характеризующимися невысокой степенью риска. Выпускать ценные бумаги, именуемые "закладной лист", не может ни один другой эмитент, кроме упомянутых в законе. Деятельность ипотечных банков строго контролируется государством и органами банковского надзора.

Основные достоинства одноуровневой модели:

легкая интегрируемость в национальное российское законодательство;

дешевизна ее организации и контроля над ней по сравнению с двухуровневой моделью;

отсутствие необходимости страховать кредитно-финансовые риски, прибегать к услугам рейтинговых агентств, а также отсутствие затрат на выплату агентских вознаграждений обслуживающим кредит банкам, что в конечном счете существенно снижает стоимость кредита для заемщика.

В контрактно-сберегательной системе источником дешевых средств для ипотечных кредитов служат специализированные целевые депозиты. Заключив соответствующий контракт со специализированной ипотечной кредитной организацией (стройсберкассой), клиент берет на себя обязательство в течение определенного времени ежемесячно вносить фиксированную сумму на целевой депозит под процентную ставку, величина которой существенно ниже среднерыночной. После окончания периода накопления, скопив приблизительно половину необходимых на покупку квартиры средств, клиент получает кредит на вторую половину средств, также под более низкую ставку.

Средства, предоставляемые клиентом, используются для выдачи кредитов его предшественникам, уже закончившим период накопления. Сам же клиент, в свою очередь, получает кредит из средств, которые вкладывают клиенты, пришедшие позже и находящиеся в это время на стадии накопления.

Очевидно, что вся эта процедура происходит в рамках очень строго регулируемых, контролируемых и часто гарантируемых государством специализированных кредитных организаций (стройсберкасс). Эти организации не имеют права осуществлять никаких активных операций, кроме предоставления кредитов своим бывшим вкладчикам. Рискованность таких кредитов значительно ниже, чем обычных ипотечных, ибо они выдаются людям, не только формально подтвердившим свою кредитоспособность, но и на деле продемонстрировавшим, что они способны в течение длительного срока ежемесячно осуществлять фиксированные платежи, приблизительно равные ежемесячным платежам по кредиту.

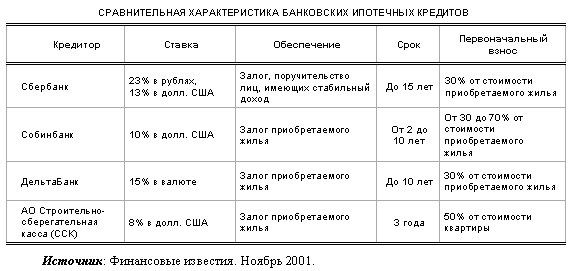
**Российская практика**

В России таких специализированных кредитных организаций нет. Создать подобную организацию в рамках обычного универсального банка нельзя, поскольку нет гарантии, что он не будет использовать сверхдешевые депозитные средства для неипотечных активных операций. Однако данная система развивается. Каким образом?

За счет собственных средств выдают ипотечные кредиты всего лишь два банка - Сбербанк и Собинбанк. У Сбербанка самая низкая процентная ставка, зато слишком сложная процедура получения денег. В Собинбанке смущает наличие тарифа за рассмотрение заявок. Сравнительная характеристика по банковским ипотечным кредитам представлена в приводимой ниже таблице.

Оригинальным образом формируют немецкую систему ипотеки организации - застройщики, обходясь без кредитных организаций. Функции кредитных организаций выполняют застройщики.

В течение периода накопления все взносы клиента оформляются как долевое участие в строительстве конкретного здания и реально инвестируются в это строительство. По его окончании клиент получает в свое распоряжение (иногда даже в собственность) квартиру. При этом он уже оплатил стоимость примерно половины квартиры, а вторую половину получает от застройщика в качестве товарного кредита. Этот товарный кредит клиент выплачивает застройщику в течение оговоренного периода [см. 3].



Таким образом, возникает псевдонемецкая ипотечная схема, внешне очень похожая на реальную немецкую: клиент в течение периода накопления вносит вклады на сумму, равную половине стоимости квартиры, затем получает квартиру, затем выплачивает равными долями стоимость второй половины квартиры.

Внутренне же схема совершенно иная. Средства, которые выплачивает клиент в ходе периода накопления, используются не на выдачу кредитов тщательно проверенным заемщикам, а на финансирование строительства некоего жилого дома. Средства, которые используются для выдачи кредита, это не средства других клиентов, находящихся в процессе накопления, а собственные средства застройщика. Соответственно, нашей псевдонемецкой схеме присущи риски, совершенно не свойственные традиционной контрактно-сберегательной системе. В первую очередь это риск того, что собственных средств застройщика и средств, внесенных клиентами, не хватит на завершение строительства жилого дома. В этом случае клиент после периода накопления окажется долевым владельцем недостроенного объекта.

Раскрывая сущность ипотеки в России, следует упомянуть те основные проблемы, с которыми сталкиваются отечественные банки при кредитовании физических лиц.

**Проблема неплатежеспобности потенциальных клиентов**

Принимая решение о выдаче ссуды, банк руководствуется критериями платежеспособности, кредитоспособности и добропорядочности будущего заемщика.

Прежде чем получить кредит, клиент должен пройти в банке собеседование, в ходе которого оценивается его возможность сполна вернуть взятые взаймы деньги. Важную роль играет зарплата потенциального заемщика, его профессия, квалификация, состояние здоровья, состав семьи, имеющийся бизнес.

После собеседования служба безопасности банка проверяет документы и сведения, представленные заемщиком, и лишь тогда кредитный комитет будет принимать решение о выдаче кредита.

Данную проблему банк решает путем страхования. По каждому кредиту необходимо страхование жизни заемщика, страхование квартиры от рисков утраты, и права собственности на квартиру.

**Правовая проблема: невозможность использования жилья в качестве залога**

Обеспечением ипотечного кредита должна быть сама покупаемая квартира. Если это так, то в случае необходимости банк должен иметь возможность выселить оттуда заемщика, а квартиру продать. Считается, что возможность выселить заемщика гарантирована Законом об ипотеке, который действует с июля 1998 г. В этом законе сказано, что заемщика и членов его семьи можно выселить при условии, что они "дали до заключения договора об ипотеке, до их вселения нотариально удостоверенное обязательство освободить заложенный жилой дом или квартиру в случае обращения на него взыскания" [4].

Однако это положение не работает. Вынудить заемщика и членов его семьи под- писать такое обязательство до выдачи кредита не представляет особенных проблем, но как получить такое обязательство от вновь вселяемых людей? А если заемщик на суде скажет, что его действительно вынудили подписать какую-то бумажку, но жить ему негде? Станет ли суд в этом случае нарушать конституционное право гражданина на жилище? Тем более если вспомнить, что выселение несовершеннолетних членов семьи возможно только с ведома органов опеки, которые согласия на выселение ребенка на улицу никогда не дадут.

Эту проблему предполагают обходить, создавая специальный резервный фонд жилья для отселения неплатежеспособных клиентов. Однако если такое жилье не будет соответствовать жилищным нормам, то отселить в него никого не удастся, а если будет соответствовать, то граждане станут брать ипотечные кредиты именно с целью объявить себя неплатежеспособными и бесплатно получить квартиру из резервного фонда.

Налоговый аспект. Известно, что налоги творят чудеса. А грамотная налоговая система может стимулировать развитие различных отраслей экономики.

Законодательство РФ определяет ряд льгот, которые должны способствовать развитию ипотечного кредитования.

В соответствии с новым Налоговым кодексом налогоплательщик может вычесть из своего налогооблагаемого дохода: Ѓ суммы, фактически израсходованные на новое строительство либо приобретение на территории РФ жилого дома или квартиры; ‚ суммы, направленные на погашение процентов по ипотечным кредитам, полученным налогоплательщиком в банках РФ.

Однако общий размер данного вычета не может превышать 600 000 рублей без учета сумм, направленных на погашение процентов по ипотечным кредитам [5].

Еще одно преимущество жилищного ипотечного кредита состоит в том, что кредитный договор служит подтверждением происхождения средств, направляемых заемщиком на покупку квартиры. Такое подтверждение может быть затребовано налоговыми органами в соответствии с вступившим в силу положением нового Налогового кодекса о налоговом контроле за расходами граждан.

Таким образом, с точки зрения налогообложения более выгодно приобретать жилье в кредит, чем единовременно выплачивать всю стоимость квартиры наличными. Дело в том, что льгота по подоходному налогу в размере всей суммы кредита и процентов по нему действует в течение всего срока кредитования, который может достигать 10 лет. В свою очередь, налоговая льгота при покупке недвижимости без использования кредита ограничена 5000 минимальными размерами оплаты труда, учитываемыми в течение только трех лет.

Существенным плюсом является то обстоятельство, что для получения ипотечного кредита нет необходимости предоставлять какой-либо дополнительный залог помимо покупаемого жилья.

**Список литературы**

Ем В.С. Правовые проблемы организации рынка ипотечного кредитования в России. М., 1999. С. 20.

Возвратность по ипотечным кредитам близка к 100% // Финансовые известия. Ноябрь 2001.

Минц В. Вечный квартирный вопрос // Эксперт. № 12. 2000.

Федеральный закон от 16.07.98. № 102-ФЗ "Об ипотеке (залоге недвижимости)". Ст. 78.

Налоговый кодекс РФ (часть II) от 5 августа 2000 г. № 117-ФЗ. Ст. 220.