**Опыт ипотеки в развивающихся странах**

**1. Опыт стран Азии.**

В азиатских странах с переходной экономикой ипотечное кредитование наиболее развито в Индии, Таиланде и ряде других стран. В Индии ипотечные кредиты предоставляют: коммерческие банки, кооперативные банки, компании жилищного финансирования, кооперативные общества жилищного финансирования. Особую роль в стране играет созданный в 1988 г. Национальный жилищный банк (НЖБ). Основная цель банка — создание полноценной системы ипотечного жилищного кредитования. Основные функции банка — это развитие, регулирование и финансовая поддержка рынка ипотечного кредитования. НЖБ активно стимулирует развитие первичного рынка, в том числе создавая новые финансовые компании и рефинансируя их кредиты. Вторую важную функцию — регулирования и контроля — НЖБ выполняет путем установления и контроля соблюдения стандартов ипотечного кредитования. Коммерческие банки аккумулируют большую часть сбережений, что, однако, не сделало коммерческие банки лидерами жилищного кредитования. Причинами являются быстрая, в отличие от ипотечного кредитования, оборачиваемость капитала в торговле и промышленности в условиях отсутствия длинных пассивов у большинства банков.

Одной из серьезных проблем развитая ипотечного кредитования в Индии в условиях большого неофициального и полуофициального сектора национальной экономики является проблема нелегальных доходов в торговле и мелком бизнесе, что серьезно затрудняет возможности кредитования представителей этой группы. Одной из форм решения данного вопроса явилось развитие самофинансирующих общественных организаций при ипотечных кредиторах, когда кредиты выдаются не физическим лицам, а объединению физических лиц, несущему солидарные обязательства, в результате чего значительно повышается возможность управления кредитным риском.

Компании жилищного финансирования — небанковские структуры. В Индии насчитывается 354 таких компании, 29 из которых предоставляют 95% всех кредитов, выдаваемых компаниями. Эти компании имеют право рефинансировать ипотечные кредиты в Национальном жилищном банке. НЖБ осуществляет определенный надзор за этими компаниями и устанавливает правила регулирования. Так, компании не могут принимать депозиты сроком менее 12 месяцев и более 84 месяцев. Кроме того, они должны иметь приемлемый рейтинг и чистые активы в размере не менее 2,5 млн. рупий, а также соблюдать норматив привлечения депозитов к собственному капиталу.

Помимо компаний жилищного финансирования к специализированным кредиторам относятся различные кооперативные общества, финансирование в которых основывается на принципах взаимопомощи.

Большинство ипотечных кредиторов в стране предоставляет стандартные кредиты с фиксированной процентной ставкой на срок до 15 лет. Кредит не предоставляется гражданам старше 60 лет. Погашение кредита осуществляется ежемесячными платежами. Помимо расходов по обслуживанию кредита заемщик оплачивает налог на проценты (2% от суммы процентного дохода), расходы по обслуживанию кредита. Помимо этого банки берут сбор за подачу заявления в размере от 0,5 до 1% от суммы кредита и административный сбор в размере 1% от суммы кредита.

В настоящее время процентная ставка значительно сократилась и составляет при сумме кредита 500 тыс. рупий (11800 долл.) 14,5% годовых, снизившись на 100 базисных пунктов. В случае увеличения сроков кредитования процентная ставка по кредиту может вырасти на 25—50 базисных пунктов. Так как стоимость заемных ресурсов для банков ниже, чем для специализированных ипотечных кредиторов, процентные ставки по банковским кредитам несколько ниже. Однако специализация позволяет компаниям жилищного финансирования более профессионально работать на рынке, в результате чего их доля на рынке значительно больше.

Большую роль при реализации механизма трансформации сбережений в ипотечные кредиты в Индии играют Индийская корпорация страхования жизни и Индийская корпорация общего страхования, аккумулирующие средства через продажу страховых полисов, с одной стороны, и поставляющие ресурс на ипотечный рынок — с другой.

С начала развития ипотечного рынка в Индии благодаря активности правительства формирование ипотечной системы осуществлялось при мощной поддержке из-за рубежа. Так 115 АГО с 1981 по 1988 г. выделила 125 млн. долл. Корпорации финансирования жилищного развития для предоставления кредитов семьям с небольшим доходом. Финансирование поступало и по другим линиям.

Вторичный рынок закладных в Индии практически не развит. Пилотный проект выпуска облигаций, обеспеченных пулом ипотечных кредитов, выданных отобранными финансовыми компаниями, пытался осуществить НЖБ. Однако ряд правовых и налоговых вопросов делает развитие вторичного рынка в Индии практически невозможным. Так, передача прав по кредиту требует передачи и залога, что может быть осуществлено в письменной форме в виде специального инструмента, стоимость регистрации которого составляет от 3 до 17% (в зависимости от штата) от суммы секьюритизации (некоторые штаты снизили сбор до 0,1%). Кроме того, передача долга требует специальной регистрации, что в условиях формирования пула кредитов, выданных кредиторами из разных мест, делает данный процесс достаточно дорогим. Существует также проблема по обращению взыскания на предмет залога.

Крайне интересным для формирования рынка ипотечного кредитования в России является опыт Таиланда. Рынок ипотечного кредитования в Таиланде является одним из наиболее развитых рынков в Азии. Основной причиной этого является то, что правительство страны уделяет большое значение развитию ипотечного кредитования. В 1997 г. в условиях азиатского финансового кризиса тайское правительство приняло новую экономическую программу, в которой жилищной сфере отводится роль локомотива по выводу страны из кризисного состояния. Ключевая роль в реализации программы отводилась Правительственному жилищному банку (ПЖБ), финансирование которого осуществляется Центральным банком Таиланда, а регулирование и контроль за которым проводится тайским министерством финансов. В рамках программы, в условиях кризиса на рынке и минимальных объемов выдаваемых кредитов планировалась выдача кредитов сроком до 30 лет с процентной ставкой 9% годовых (рыночная ставка тогда была 12—13%). Только в первые три или пять лет ставка по кредитам фиксированная. Капитал ПЖБ был увеличен с 10 млрд. бат до 30 млрд. бат. Программа была реализована достаточно быстро. В результате чего доля ПЖБ по вновь выдаваемым кредитам выросла с 32% в 1996-м до 51% — в 1997 г. В 1998 г. в условиях низкой ликвидности ставки по кредитам выросли до 18—19% годовых, однако, ПЖБ продолжал предоставлять ипотечные кредиты по минимальным ставкам, что позволило сгладить кризисные явления на рынке.

В период кризиса ПЖБ стал ведущим элементом системы ипотечного кредитования. Только он осуществлял привлечение ресурсов на рынок ипотечного кредитования. Однако в условиях кризиса цена привлечения для ПЖБ была достаточно высокая. Так, в 1998 г. банк разместил двухлетние облигации (обычные выпуски банка на 3 и 5 лет) в объеме 5 млрд. бат под 15,5% годовых (маржа ПЖБ составляла около 250 базисных пунктов). Коммерческие банки имели право брать фонды у ПЖБ, привлеченные в виде размещения облигаций.

В результате осуществленных мероприятий в 1999 г. ситуация на рынке стабилизировалась, банки начали активно конкурировать и наращивать свои ипотечные портфели, процентные ставки по кредитам снизились в среднем до 9% годовых (некоторые банки в условиях активной конкуренции предлагали кредиты даже под 6,5—7,5%). Стабилизация рынка и рост конкуренции привели к снижению роли ПЖБ на рынке. Так, из запланированного ПЖБ объема выдачи кредитов в 1999 г. на сумму 50 млрд. бат в первой половине года было выдано ПЖБ кредитов только на 11 млрд., что составляет 22% от запланированной годовой суммы. Таким образом, ключевая роль ПЖБ в условиях кризиса заключалась в снижении риска ликвидности для банковской системы, ограничении роста процентных ставок, ухудшения условий заимствования на ипотечном рынке.

Кризис 1997—1998 гг. заставил тайское правительство уделить особое внимание совершенствованию процедур андеррайтинга, оценки кредите- и платежеспособности заемщиков. В этих целях министерством финансов было создано Тайское кредитное бюро в июле 1999 г. Также были разработаны национальные стандарты выдачи и обслуживания ипотечных кредитов. Кроме того, были разработаны новые стандарты оценки залогов, которые бы позволили ипотечному кредитору полностью удовлетворить свои требования путем продажи заложенной недвижимости. Для полноценного развития вторичного рынка закладных в 1998 г. была создана на основании специального закона Корпорация вторичных ипотек (КВИ) в виде государственного предприятия под контролем министерства финансов.

В настоящее время КВИ приступила к покупке ипотечных кредитов, формированию пулов ипотек и их секьюритизации. Однако более жесткие требования КВИ к качеству ипотечных кредитов не позволяют пока быстро наращивать операции на вторичном рынке.

**2. Опыт ипотеки в Китае.**

**Жилищная политики государства.**

В настоящее время огромная неудовлетворённая потребность в жилье и его малодоступность составляют предмет большой тревоги в Китае. Жилищные условия далеки от приемлемых, имея в виду, что 45% жилых домов не имеют кухонь и уборных. Согласно данным Минстроя КНР 1996 года, цена жилья с удобствами в 12 раз превышала годовой доход семьи со средними доходами в Шанхае. В 1996 году площадь непроданных домов, офисов и коммерческих зданий составляла 66,24 млн. кв. м, в том числе 50 млн. кв. м приходилось на жильё.

В начале экономической реформы в 1979 г. производство и потребление жилья рассматривалось как одно из важнейших направлений экономической реформы. До реформы государство было единственным оператором жилья, выполняя функции по инвестированию, распределению, управлению и содержанию жилого фонда. Жилища передавались предприятиям, которые и распределяли его своим работникам. В результате на государство ложились такие немыслимые расходы, что требовалось искать решение проблемы. Таким решением стал отказ от административной системы обеспечения жильём, что явилось главным положением жилищной реформы. Взамен этого предлагалось распределять жильё путём свободной купли и продажи на рынке.

Начиная с 1979 года коммерциализация жилья и переход к системе, ориентированной на рынок жилья, стал главным направлением реформы. В начале 80-х годов были проведены пилотные (составлено по информационным материалам Гонконгского политехнического института. Бюллетень иностранной НТИ. № 2. 2001 г. С. 7—16.) жилищные реформы в Сиане, Янтае, Шанхае и Пекине. Однако эти пилотные реформы, включавшие повышение квартплаты, введение жилищных субсидий (купонов) и продажу существующего жилья по цене ниже себестоимости, не продвинули решения проблемы. Тем не менее полученный здесь опыт был положен в основу программы реформ, проведенных в 90-х годах.

Всемирный Банк в 1992 г. предложил инновационную модель, для реализации которой в Пекине, Ченду, Нингбо и Янтае на период с 1994 по 2001 гг. им был выделен заём в 350 млн. долл. США. В этой модели предлагается заменить жилищные обязательства предприятий перед работниками на альтернативу: создание жилищных акционерных обществ (ЖАО), которые будут прибыльными по своей природе организациями и в их деятельность государство не будет вмешиваться. ЖАО будут формироваться прибыльными предприятиями, которые передадут им свой жилищный фонд. Преимуществом такой системы будет выведение жилищных затрат из бюджета предприятия, которые в этом случае не будет влиять на прибыль от основной деятельности. По данной схеме жильё будет сдаваться в аренду или продаваться по рыночной цене, в результате чего будет по крайней мере возвращаться стоимость строительства. Повышение зарплаты работникам компенсирует им рост затрат на жильё. Ресурс для повышения зарплаты образуется за счёт ликвидации затрат предприятия на приобретение и содержание жилья. Рыночный уровень стоимости жилья и арендной платы определится балансом ЖАО. Повышение зарплаты работникам даст возможность населению и ЖАО брать займы в коммерческих банках. Концепция Всемирного Банка активно поддерживалась многими учёными, считающими, что ЖАО будут также играть роль центров жилищной реформы, поскольку обеспечиваемый ими рост квартплаты и зарплаты будет служить активизации финансового сектора. Короче, модель Всемирного Банка будет способствовать активизации отечественного капитала в целях создания рынка недвижимости в Китае.

Однако эта модель не свободна от недостатков. Отмечается, что она ориентирована только на прибыльные предприятия, которые могут себе позволить участвовать в расширении жилого фонда. Неэффективные предприятия, не имеющие собственного жилого фонда, который они могли бы передать в ЖАО, столкнутся с проблемой недостатка средств для повышения зарплаты работникам с тем, чтобы они могли справиться с ростом квартплаты или участвовать в приобретении жилья. Тем не менее создание ЖАО освободит госпредприятия от социальной нагрузки и создаст более ориентированную на рынок систему, которая привлечёт инвестиции из частного сектора и из страховых фондов. Модель Всемирного Банка неприменима для общественного жилья, однако здесь могут быть созданы бесприбыльные организации, подобные Жилищному обществу в Гонконге и Жилищным ассоциациям в Великобритании, которые смогут играть такую же роль, как и ЖАО.

Другим важным аспектом проблемы является доступность жилья. Важным стимулом здесь было предложение ввести ипотечное кредитование для желающих приобрести жилье. При приобретении жилья стоимость должна полностью отражать местонахождение жилища, его размер и качество.

В 1995 г. Госсоветом КНР была объявлена новая жилищная программа — «Национальный проект удобного жилья» (далее — Проект) для крупных городов Китая, включая Пекин и Шанхай. Одной из главных задач Проекта стала продажа государственного жилья с целью обеспечения слоев населения со средними и низкими доходами, а также для вовлечения сбережений населения в жилищные инвестиции. Поставлена задача обеспечить за следующие пять лет удобным жильём семьи, где на 1 человека приходится менее 4 кв. м жилой площади.

Под «государственным жильём» понимается жильё, предоставленное государством через предприятия за символическую квартплату. Под термином «общественное жильё» подразумеваются жилища, также предоставляемые государством, но уже за реальную квартплату, при этом государство выделяет арендаторам жилищные субсидии, позволяющие последним справиться с высоким уровнем платежей. Под жилой площадью подразумевается площадь квартиры, не включающая в себя площадь кухни и санузла. Семьями, нуждающимися в улучшении жилищных условий, считаются семьи, имеющие менее 4 кв. м жилой площади на члена семьи.

«Фонды жилищных сбережений» — это новое слово в жилищной политике. Предполагается, что в них будет отчисляться по 5% фонда зарплаты как работниками, так и работодателями.

По мере продвижения экономической реформы быстро росло число семей с высокими доходами и нарастал разрыв между уровнем жизни богатых и бедных, что побудило государство в 90-х годах объявить, что отныне жильё не будет бесплатным, а для преуспевающих семей оно не будет больше субсидироваться. Это заставило богатые семьи искать жильё на рынке, а для групп населения со средними и низкими доходами стало больше строиться доступного жилья. Большее распространение получило предоставление общественного жилья, при этом субсидии выделялись в форме снижения цен на жилье. Дополнительные скидки предоставлялись особым группам населения, таким, как учителя и пенсионеры. Отдельные предприятия также предлагали скидку уходящим на пенсию своим работникам, проработавшим на этих предприятиях долгие годы.

Глубокие изменения в жилищной политике страны представляется интересным проследить на примерах двух крупнейших городов Китая — Пекина и Шанхая. Эти города явились первопроходцами в жилищной реформе страны. «Проект удобного жилья» был начат в Пекине в 1993 г., и затем он был распространён на всю страну в период 1996—2000 гг. Фонды жилищных сбережений были внедрены в Шанхае в 1991 г. и внесли весомый вклад в привлечение финансовых ресурсов в дело создания и распределения жилья. Эти фонды позволяют решить задачу коммерциализации жилья в Китае.

**Жилищная реформа в Китае после 1979 года.**

Основой жилищной реформы в 1980 г. стало разделение ответственности за жилищный сектор между государством, предприятиями и населением. Реформа была начата с продажи общественного жилья, повышения квартплаты и привлечения частного сектора к жилищному строительству. Различные группы реформаторов отдавали предпочтение либо продаже общественного жилья, либо повышению квартплаты. Государство предоставляло местным органам власти выбирать самостоятельно свой путь. Однако 80-е годы не дали существенных результатов в проведении жилищной реформы.

История жилищного строительства в Китае после 1979 г. насчитывает несколько этапов.

В 1979—1986 гг., в период принятия принципов «социалистической рыночной экономики», некоторые элементы рыночных отношений были внедрены в жилищный сектор. Предприятиям было разрешено инвестирование собственных средств в жилищное строительство для своих работников, что обеспечило приток финансов в эту сферу. До экономической реформы предприятия должны были всю прибыль перечислять государству. Теперь же у них появилась возможность создавать фонды социальной поддержки работников, 20% которых они могли выделять на строительство жилищ. В 1979-1981 гг. в Сиане и Наннине началась продажа общественного жилья. Государство выделило средства некоторым городам на жилищное строительство. Жильё продавалось по цене 14,5—18,1 долл. США за 1 кв. м. Низкая квартплата и низкий уровень заработной платы приводил к тому, что большинство семей не проявило интереса к этой программе. За три года было продано очень мало жилья.

В 1982—1985 гг. ещё одна программа была реализована в городах Чанчжоу, Женьжоу, Силин и Шаши. Суть ее состояла в продаже нового и существующего жилья по ценам, уменьшенным за счёт субсидий. Государство и предприятия оплачивали по 1/3 стоимости жилья каждый, тогда как оставшуюся треть должна была заплатить семья. Права собственности на жильё делились поровну между предприятием и семьей. Эта программа была поддержана большинством семей, и в 1984—1985 к ней присоединились 160 городов и 300 уездных центров. В 1984 г. в 4-х вышеназванных городах было продано 2140 жилищ площадью 114,5 тыс. кв. м, в 1985 г. — 200 тыс. жилищ площадью 10,9 млн. кв. м. В некоторых городах вновь построенное жильё сдавалось в аренду за плату в 0,12 долл. за 1 кв. м. Недостатком этой системы была слишком большая нагрузка на местные органы власти и предприятия. Государство теряло 602-723 долл. на каждом жилище. Программа не интересовала уже имеющих государственное жильё, так как квартплата продолжала оставаться очень низкой. В результате в 1985 г. программа была свёрнута, и правительство страны стало искать баланс между ценами покупки и аренды жилья.

В 1986 г. в Госсовете КНР было создано Управление по жилищной реформе, задачей которого стала подготовка следующей фазы реформы.

В 1986—1987 гг. главной целью реформы стало создание рынка жилья, при котором государство и предприятия были бы освобождены от функций прямого распределения жилья. Как и раньше, основными направлениями усилий были объявлены повышение уровня квартплаты и содействие продаже общественного жилья.

В 1988 г. в Пекине была проведена первая конференция по жилищной реформе, на которой была подтверждена задача создания рынка жилья. Перед местными органами власти была поставлена цель - упорядочить уровень квартплаты в государственном жилье, устранить неравенство и стимулировать покупку жилья населением.

В Пекине была начата пилотная программа, включающая в себя распределение арендного жилья и приобретение жилищ населением. Были отобраны 10 предприятий для реализации продаж общественных жилищ нуждающимся в жилье семьям постоянных рабочих и служащих. Наниматели государственного жилья были ограничены в праве приобретения занимаемых ими квартир. При покупке квартир нуждающимся делалась скидка от стоимости жилья в размере 20% плюс 0,5% за каждый год трудового стажа на предприятии. Семья становилась собственником жилья, но передать или продать его она могла не ранее, чем через 5 лет после приобретения, причём преимущественное право покупки принадлежит предприятию. Все предприятия и учреждения поощрялись к созданию жилищных кооперативов, члены которых могли делать жилищные сбережения или получать жилищные займы. Преимущество в получении таких займов предоставлялось нуждающимся и бездомным семьям, а также имеющим средние и низкие доходы. Предприятия могли направлять доходы от продажи общественного жилья на дотирование жилищного строительства. Государство помогало жилищному строительству посредством предоставления земельных участков и снижения процентных ставок по займам. В то же время продажа квартир на рынке жилья состоятельным семьям проводилась без субсидирования под административным контролем жилищных бюро. Рыночная цена жилья составляла 1700 юаней за 1 кв. м (1 долл. = 8,3 юаня). В 1987 г. вследствие «перегрева» экономики и ускорения инфляции государство заморозило большинство строительных проектов и перешло к жёсткой монетаристской политике. В 1987—1989 гг. в Пекине было продано 7665 квартир площадью 495 тыс. кв. м, в том числе 1681 вновь построенных (102 тыс. кв. м). Фактическая выручка оказалась меньше расчетной, но, тем не менее, впервые рыночная продажа жилья заняла осязаемое место в системе его распределения.

В 1991 г. в Шанхае была начата реализация комплексного плана реформы. Её важнейшей частью стало учреждение Фондов жилищных сбережений, в которые должны отчисляться по 5% фонда зарплаты, как предприятиями, так и их работниками. План реформы привлёк всеобщее внимание, и центральные власти потребовали, чтобы другие города внедрили у себя подобные мероприятия.

В 1994 г. Госсовет принял «Решение об углублении жилищной реформы». В нём упор был сделан на сокращение дефицита жилья и на улучшении жилищных условий для наиболее нуждающихся. Субсидирование жилья предлагалось по двум направлениям: жилищные пособия для групп населения со средними и низкими доходами и жилье с удобствами для групп с высокими доходами. Намечалась реструктуризация сектора жилищного финансирования на базе триединого инвестирования государством, предприятиями и населением. Таким образом, осуществлялся переход от системы предоставления бесплатного жилья к рыночным отношениям в жилищном секторе.

В 1995 г. Руководящая группа Госсовета по жилищной реформе провела в Шанхае конференцию с целью проанализировать опыт прошедших лет в разных городах для ускорения реформирования в период до 2000 г. Шанхайский опыт учреждения Фондов жилищных сбережений, перестраивающий систему финансирования жилищного строительства, был признан примером для всей страны. В 1995 году 35 городов приступили к учреждению у себя таких фондов. Государство поставило своей целью повышение квартплаты с 0,3 юаня за 1 кв. м до 0,6—1,2 юаня с тем, чтобы квартплата составляла порядка 5% годового дохода семьи. Продажа общественного жилья была объявлена важнейшей задачей в целях реинвестирования полученной выручки в жилищное строительство.

В 1959 г. 59 городов были отобраны для эксперимента «Национальный проект удобного жилья». В связи с этим Народный Банк КНР выпустил «Временные указания по индивидуальному ипотечному жилищному кредитованию и предоставлению займов Народным Банком КНР для Национального проекта удобного жилья», что повысило результативность Проекта.

В результате прошедших почти 20 лет реформирования государственные жилища, сдаваемые в наем, перестали доминировать в жилищном секторе. Утвердилась жилищная система с двумя направлениями: рынок и распределение. Через рынок реализуется жильё с удобствами как иностранным, так и местным жителям, последние получают жильё либо по рыночной цене (зажиточные группы населения), либо по себестоимости (менее зажиточные), либо по сниженной цене (группы со средними и низкими доходами). В распределении жилья в результате жилищной реформы состоялся переход от предоставления жилья государством в аренду к системе перевода жилищ в собственность либо путём выкупа жителями своих жилищ по сниженной цене (ниже себестоимости), либо посредством продажи благоустроенного, но недорогого жилья семьям со средними и низкими доходами, имеющим менее 4 кв. м жилой площади на члена семьи, по фиксированной цене, которая также ниже себестоимости, но близка к ней.

Начиная с 1979 года, реформаторы Китая считали, что жилищный сектор может сыграть роль локомотива, который будет стимулировать экономический рост. Жильё более не рассматривалось как форма непроизводственного потребления.

**Жилищная реформа в Пекине в 9-ой пятилетке (1995-2000 гг.).**

Ключевым компонентом жилищной политики в 9-й пятилетке стал «Национальный проект удобного жилья», согласно которому новые жилища должны иметь спальни, общую комнату, кухню, туалет, кладовую и балкон. Дома в 7 этажей и выше должны иметь лифт. В 9-м пятилетнем плане были приняты следующие жилищные стандарты (табл. 2).

Предусматривалось, что помещение, где будет располагаться стиральная машина, должно иметь сливную трубу в туалет или кухню. Больше не предусматривалось строительства жилья без кухни и туалета. Согласно статистическим данным, нехватка жилья в Пекине значительно превышает плановые намётки проекта.

Неудовлетворённая потребность в жилье в Пекине возникает по многим причинам, при этом 80% её приходится на работающих в местных органах власти, государственных предприятиях, иностранных фирмах, остальные 20% — на работающих на совместных предприятиях. Кроме того, в столице постоянно пребывает около 1 млн. приезжих, что также усложняет ситуацию с жильём.

Население Пекина с 1990 по 1995 гг. увеличилось незначительно, с 10,3 до 10,7 млн. чел. Из числа жителей в 1995 г. работающих — 6,5 млн. чел., в том числе в госпредприятиях — 3,5 млн. чел. Из числа работающих в госпредприятиях 31% заинтересованных в приобретении жилья. При средней численности семьи 3,4 чел. и площади квартиры 60 кв. м необходимо построить только для этой категории 65 млн. кв. м жилья.

В 1995 г. было построено 7,6 млн. кв. м общей площади жилищ, в том числе 600 тыс. кв. м по Проекту удобного жилья. Новосёлами по этому проекту стали 11 тысяч семей, имевших менее 4 кв. м жилой площади на человека. Средний размер квартиры — 54,5 кв. м.

Таблица 2. Жилищные стандарты в Китае. Источник: [Жилье]

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | 1 спальня и 1 общ. комната | 2 спальни и 1 общ. комната | 3 спальни и 1 общ. комната |
| Полезная площадь, кв. м. | 34-38 | 45-49 | 56-60 |
| Спальня для супругов, кв. м. | 10 | 10 | 10 |
| Спальня на одного, кв .м. | - | 8 | 8 |
| Общая комната, кв. .м. | 12 | 14 | 16 |
| Кухня, кв. м. | 5 | 5 | 5 |
| Туалет, кв. м. | 3,5 | 3,5 | 3,5 |
| Кладовая, кв. м. | 1,5 | 2 | 3 |

Две трети вводимого жилья приходятся на 6—8 этажные дома, 11% \_ на 2-5-этажные, остальное — на 9-этажные и более высокие здания. По расчётам Минстроя КНР, исходя из нормы 9,5 кв. м жилой площади на человека, в Пекине потребуется выделить 35 млн. кв. м земельных участков, в том числе 9 млн. кв. м для Проекта удобного жилья.

В 1995 г. Руководящая группа Госсовета КНР по жилищной реформе опубликовала план инвестиций в Проект удобного жилья, который должен реализовываться в 1996—2000 гг. в 59 городах страны. Всего должно быть построено 14,28 млн. кв. м удобного жилья на общую сумму 12,55 млрд. юаней, из которых 5,02 млрд. юаней будет вложено центральными властями через Стройбанк и Тор1банк Китая, а 7,53 млрд. юаней должны профинансировать местные органы власти. В шести самых крупных городах Китая (Няньчжин, Шанхай, Пекин, Харбин, Гуанчжоу и Нанчжин) будет построено 2,65 млн. кв. м такого жилья на сумму 3,1 млрд. юаней, в том числе 1,24 млрд. юаней будет вложено центральными властями и 1,86 млрд. юаней профинансируют местные органы власти.

В плане 1996 года при целевой норме 9,5 кв. м жилой площади на человека минимальная полезная площадь квартиры принята 55 кв. м и установлено, что квартиры с двумя спальнями (то есть трёхкомнатные) должны составлять 60% от общего их числа. Обращает на себя внимание, что минимальный размер квартиры завышен по сравнению с показателями 9-го пятилетнего плана.

При том, что в целом Проект ориентирован на работающих на крупных и средних госпредприятиях, имеющих жилье менее 4 кв. м на члена семьи и располагающих средними и низкими доходами, предпочтение при прочих равных условиях дается работникам, уходящим на пенсию, а также преподавателям.

В реализации Проекта удобного жилья участвуют:

Руководящая группа Госсовета КНР по жилищной реформе, которая координирует все действия и вырабатывает всекитайские нормативы;

Госплан КНР, который ответственен за ежегодный план инвестиций и определение масштабов Проекта;

Минстрой КНР, ответственный за строительство в рамках Проекта;

Народный Банк Китая, который вырабатывает годовые планы кредитования и следит за исполнением схемы кредитования;

Финансовое Бюро и другие банки, как, например, Стройбанк Китая, ответственные за контроль использования выделяемых средств в городах.

Жилищные инвестиции распределяются между центральным и местными властями в соотношении 40:60. Если местные органы власти хотят получить заём от центральной власти, они должны предоставить землю для проекта и выделить 50% наличности, необходимой для Проекта, до получения займа. Пятилетний план для Пекина на 1996—2000 гг. в рамках Проекта предусматривает строительство 500 тыс. кв. м удобного жилья на сумму 750 млн. юаней, из которых 300 млн. юаней выделяется Стройбанком Китая, а 450 млн. юаней — правительством Пекина. Помимо этого, каждый работник госпредприятий, постоянно проживающий в Пекине, имеет право на получение ипотечного займа в размере не более 60% цены жилья со сроком возврата 10 лет.

Государство поставило ограничения перед Проектом с точки зрения цены жилья, которая базируется на стоимости строительства и состоит из стоимости приобретения земельного участка и переселения с него, изысканий, проектирования и накладных расходов, строительства и создания инфраструктуры в жилом районе; 1-3% прибыли; процентов на заём; налогов. Местные власти ответственны за выделение земельных участков для проекта и создание инфраструктуры, в том числе таких некоммерческих объектов, как зелёные насаждения и благоустройство территории. Заказ на строительство передаётся подрядчикам напрямую или выставляется на торги. При этом 70% сданного жилья передаётся правительству Пекина по стоимости строительства, а 30% остаются у подрядчика для реализации на рынке жилья. Подрядчикам гарантируется 15% прибыли на объектах проекта, и для обеспечения этой гарантии им могут выделяться субсидии в форме бесплатного предоставления земельного участка, доплат на работу в существующей застройке и т. п.

Семья может приобрести жильё через своё предприятие по стоимости строительства или по более низкой субсидированной стандартной цене. Освобождаемое новосёлами жилье предоставляется другим очередникам. В 1995 г. и в предшествующие годы новое жильё в Пекине предоставлялось семьям, имевшим 3 кв. м жилой площади на человека или менее. На 1996-2000 гг. этот критерий повышен до 4 кв. м.

Правительство Пекина в 1995 г. приняло «Положение о принципах продажи общественного жилья работникам», где цена 1 кв. м жилья, условно равная себестоимости, устанавливалась для центра и окраин города на уровне 161,1 долл., стандартная цена — от 104,8 до 151,4 долл. Для пригородов цены устанавливались местными властями. Для конкретного примера 180-квартирного дома цена 1 кв. м, условно равная себестоимости, была принята равной 140,4 долл., стандартная цена — от 84,3 до 96,4 долл. Дополнительно предоставлялась скидка в 5%, если один из супругов являлся преподавателем, и 10% — если оба. Себестоимость строительства квартиры площадью 40 кв. м (без инфраструктуры объекта) составляла 4819,3 долл. или 120,5 долл. за 1 кв. м. При продаже квартиры по цене 140, 4 долл. за 1 кв. м подрядчик получал прибыль в размере 16,5%.

Проблемы, связанные с Проектом удобного жилья, возникают по двум причинам: вследствие социалистической системы распределения жилья и из-за недостаточной доступности для населения цен на жилище. Социалистическая система распределения жилья исходит из ранжирования как предприятий (по их значению), так и нуждающихся в жилье (по их занимаемой должности и стажу). В результате наименее важные государственные предприятия, имеющие большое число нуждающихся в жилье, не попадают в число бенефициариев Проекта. Таким образом, критерий предоставления жилья по сниженной цене тем, у кого на члена семьи приходится менее 4 кв. м жилой площади, не срабатывает для таких предприятий. Кроме того, нуждающийся работник, занимающий невысокую должность, не может получить новое жильё по Проекту, и будет довольствоваться в лучшем случае вселением в жильё, освобождаемое работником более высокого ранга.

Центральные власти и правительство Пекина предпринимают меры по переходу от старой к рыночно-ориентированной системе распределения жилья, что должно уменьшить нагрузку на госбюджет. Однако при этом остаются актуальными две главные проблемы:

социалистический характер распределения жилья не изменился, предприятия по-прежнему играют ключевую роль как в создании, так и в распределении жилого фонда, они по-прежнему выбирают, кому предоставить льготное жильё;

группы населения со средними и низкими доходами не в состоянии купить жильё, цены на которое не сопоставимы с доходами. Кроме того, низкая квартплата не стимулирует покупку жилья.

Для создания адекватной жилищной системы ещё многое предстоит сделать, включая предоставление возможности покупки жилья и тем, кто работает в менее преуспевающих предприятиях.

**Жилищная реформа в Шанхае в 90-х годах.**

В 1991 г. правительство Шанхая приняло план жилищной реформы, в котором можно выделить пять основных аспектов:

учреждение системы обязательного жилищного страхования — Фонда жилищных сбережений, что, безусловно, является важнейшим компонентом Шанхайской реформы;

увеличение квартплаты и выпуск жилищных купонов в качестве альтернативы повышению квартплаты;

требование к новоселам общественного жилья вносить значительный вклад в Шанхайский центр управления жилищным страхованием по норме от 20 до 80 юаней за 1 кв. м. Этот обязательный взнос возвращается жильцу через 5 лет с увеличением на 3,6%;

установление скидок при приобретении жилья. Плата за новое жильё (первый взнос) была определена порядка 250 юаней за 1 кв. м, что составляет 1/3 от стоимости строительства. Предоставляется также 20%-ная скидка к полной стоимости жилья, при этом ежегодные выплаты производятся в течение 10—15 лет. Приобретённое жильё может быть передано по наследству или продано только спустя 5 лет после покупки;

учреждение Шанхайского жилищного комитета, ответственного за подачу предложений по дальнейшему развитию реформы, включая разработку планов жилищного строительства, содействие росту фондов жилищных сбережений и контроль за их деятельностью, разработку политики по распределению и содержанию жилья.

Многие города КНР стали следовать Шанхайскому плану. В 1993 г. правительство Шанхая начало в отдельных районах, а в 1994 г. развернуло повсеместно продажу общественного жилья. К такому решению подталкивало: наличие желающих купить жилье; наличие средств у желающих; перспектива перехода обязанностей по содержанию жилья к собственникам жилищ. Было продано 620 тысяч общественных жилищ общей площадью 31,17 млн. кв. м, и к концу 1994 г. доля жилья в индивидуальной собственности в Шанхае составила 51,5%. С 1991 по 1995 г. квартплата возросла вдвое. В 1996 г. она достигла 0,75 юаня за 1 кв. м, что составляет рост на 50% по отношению к 1995 году.

На 1996—2000 гг. правительство Шанхая запланировало увеличить жилую площадь в городе до 10 кв. м на человека и снести 3,65 млн. кв. м опасного ветхого жилья. В этих целях правительству города необходимо инвестировать 150 млрд. юаней и выделить 50 млн. кв. м земельных участков. В городе имеется 75 тысяч семей, где на одного человека приходится менее 4 кв. м жилой площади. Запланировано уменьшить этот показатель до 20 тысяч посредством предоставления доступного жилья.

Упор делается на строительстве недорогого и удобного жилья. В 1995 г. под эгидой Шанхайского планового комитета создано Бюро по жилищному строительству в округах и районах города с двумя Центрами по строительству недорогого жилья и удобного жилья в каждом бюро. Первый отвечает за то, чтобы цена жилья не превышала себестоимости строительства (с 15%-ной прибылью). Центр по строительству удобного жилья ответственен за предоставление жилищ семьям, где на одного человека приходится менее 4 кв. м жилой площади. Цена удобного жилья также базируется на себестоимости строительства, но эта цена ещё и субсидируется государством.

Шанхай в 1995 г. имел территорию в 6219 кв. км и население примерно 13 млн. человек, ежегодный прирост в 1991—1995 гг. составлял 0,28%. При этом жилая площадь на одного горожанина выросла за этот же период с 6,7 до 8 кв. м. Динамика капиталовложений в жилищное строительство и ввода жилья очень характерна: 2,6 млрд. юаней и 4,2 млн. кв. м в 1990 г., 6,7 млрд. и 6,2 млн. в 1993 г., 28,9 млрд. и 8,7 млн. в 1994 г. и 40,8 млрд. юаней и 12,7 млн. кв. м в 1995 г.

В 1996 г., то есть через 5 лет после начала внедрения этой системы, было выпущено Постановление городской Народной ассамблеи «О Фонде жилищных сбережений в Шанхае». Целью системы является формирование финансовых средств для создания и распределения жилого фонда. Система жилищного страхования — обязательная, жилищные сбережения принадлежат работающим и могут быть использованы для приобретения жилья, самостоятельного строительства или реконструкции жилищ. С помощью этой системы осуществляется переход к рыночным отношениям в жилищном секторе, где будут преобладать собственники жилья. Согласно этой системе, все работающие — постоянные жители Шанхая должны вносить в Фонд жилищных сбережений 5% своей зарплаты, а работодатели — 5% фонда зарплаты предприятия. Процент отчислений будет корректироваться по мере продвижения реформы.

Управление Фондом и использование средств Фонда в строительстве разделено в целях недопущения коррупции и несправедливости. В 1991 г. был учреждён Шанхайский жилищный комитет, ответственный за систему жилищного страхования. Комитет является также консультантом по жилищной политике. Управление Фондом жилищных сбережений осуществляется его Руководящим Центром, подчинённым Шанхайскому жилищному комитету. В обязанности Руководящего центра входит:

организация сбора и реализации средств Фонда;

формирование бюджета Фонда;

анализ заявок на выдачу средств из фонда и предоставление средств;

контроль за вкладами и возвратами сумм по займам;

пополнение и сохранение денежных средств фонда;

планирование нормативов поступлений от работодателей и работников, а также процентных ставок по займам;

ведение учета средств фонда;

принятие мер к нарушителям Постановления о Фонде.

Центр финансируется на принципах независимости и самодостаточности, он работает как обычная частная компания. Он может вложить средства Фонда в финансовый сектор рынка для получения прибыли, хотя эта сторона деятельности Центра подвергалась критике со стороны депутатов Народной ассамблеи, призывающих избегать неоправданного риска.

Стройбанк Китая имеет соглашение с Центром о предоставлении последнему нормального банковского обслуживания по хранению вкладов, выдаче займов, учреждению счетов и приему платежей по займам. При этом Стройбанк не имеет полномочий участвовать в принятии решений по расходованию средств Фонда.

Шанхайским жилищным комитетом учреждён Наблюдательный Совет, который контролирует деятельность Руководящего Центра Фонда жилищных сбережений. Финансовое бюро при правительстве Шанхая ответственно за учреждение органов Фонда, вырабатывает правила проведения финансовых операций в жилищном секторе и проверяет ход реализации займов, выделяемых Фондом и Стройбанком.

Деньги из Фонда могут быть получены работником в следующих случаях:

приобретение жилья, строительство или реконструкция собственного жилища;

выход на пенсию;

потеря трудоспособности или прекращение занятости;

отъезд из города или эмиграция.

Преимущественное право на получение средств предоставляется для приобретения жилья, самостоятельного индивидуального строительства или реконструкции собственного жилища. Предприятиям выделяются займы для строительства доступного жилья. Остаток средств может быть использован для покупки закладных. Центр может назначать финансовые учреждения для осуществления инвестиций.

Стройбанк Китая ответственен за ипотечное кредитование, связанное с системой Фонда жилищных сбережений. Заявку может подать работник, участвующий в системе Фонда. Претендент должен иметь вклад не менее 10 тысяч юаней на своем счету жилищных сбережений в течении как минимум одного последнего года. Успешный претендент может получить заём в размере максимум пятикратного своего взноса с возвратом в течение 5—15 лет.

В Шанхае расположено 30 тысяч предприятий с 4,54 миллионами работающих, участвующих в системе Фонда жилищных сбережений, что составляет 98% всех работающих. В октябре 1996 г. сумма накоплений в Фонде жилищных сбережений составила 10,3 млрд. юаней. Жилищные займы получили 36,6 тысяч семей, общая сумма этих займов составила 1,3 млрд. юаней. К этому времени было продано 647 тысяч единиц общественного жилья, или 52%. В 1995—1996 г. система помогла 27 тысячам семей, имеющим менее 4 кв. м жилой площади на человека, решить жилищную проблему. Но ещё 47 тысяч нуждающихся семей ждут такой помощи. Доля жилищных затрат в бюджете семьи поднялась с 3,35% в 1990 г. до 6,22% в 1995 г. Ход реализации жилищной реформы в Шанхае заслуживает положительной оценки, жилищные условия многих семей улучшаются.

Одним из примеров жилищного проекта в Шанхае является микрорайон Парк Ю Кьяо в новом жилищном районе Пудонг. Этот микрорайон был заложен Минстроем КНР в качестве экспериментального в 1995 г. Парк занимает площадь 108 га, общая площадь зданий 1,5 млн. кв. м. Первая очередь строительства включала 47 корпусов 4—6-этажных жилых домов (120 тыс. кв. м), вторая очередь — 9 корпусов 9—12-этажных домов (35 тыс. кв. м), ввод в действие которых намечен на середину 1998 г. В микрорайоне строится инфраструктура, включающая банки, больницы, школы, дошкольные детские учреждения, театры и т. п., что позволяет удовлетворить основные нужды жильцов. Благоустройство новых жилищ и окружающей территории выполнено по повышенным стандартам, В каждой квартире имеется кухня и санузел.

Цена жилищ колеблется между 2400 и 2800 юаней за 1 кв. м. Трёхкомнатная квартира площадью 86 кв. м при средней цене 2600 юаней за 1 кв. м будет стоить 223,6 тыс. юаней. Первоначальный взнос в 30% составит 67,08 тыс. юаней, останется выплатить 156,52 тыс. юаней. При годовой процентной ставке по займу 10,35% и сроке возврата займа 15 лет, выплаты равными долями в течение 15 лет с суммы 10 тыс. юаней составят 122,73 юаня в месяц, а с суммы 156,52 тыс. юаней — 1921 юань в месяц (по нашим расчётам, ежемесячные платежи равными долями с займа в 10000 юаней в сумме 122,73 юаня соответствуют условию начала выплат по займу через 12 месяцев после его получения, при этом в первые «льготные» 12 месяцев нарастают проценты, месячная величина которых, рассчитанная по формуле сложных процентов, составляет 0,8421% — прим. перев. Месячный доход семьи должен быть порядка 4 тыс. юаней, в этом случае жилищные выплаты составят 50% от семейного бюджета.

Две основные цели жилищной реформы в Шанхае: предоставить больше доступного жилья населению со средними и низкими доходами и решить жилищную проблему для имеющих менее 4 кв. м жилой площади на члена семьи. Правительство Шанхая должно вложить 150 млрд. юаней, чтобы построить 50 млн. кв. м жилья. Две главные проблемы возникают при проведении жилищной реформы: недостаточная доступность жилищ и нечёткое законодательство, регулирующее использование жилищных сбережений.

Согласно статистическим данным 1995 г., средний годовой доход на одного жителя города составил 6620 юаней, низкий уровень доходов определён равным 4608 юаней (в месяц соответственно 552 и 384 юаня). Эти показатели слишком далеки от потребного уровня доходов в среднем в 3500 юаней в месяц, необходимых для приобретения квартир в приведенных выше примерах двух микрорайонов. Согласно тем же статистическим данным 1995 г., средний суммарный размер жилищных сбережений, составлявший 1965 юаней в 1990 г., возрос до 4467 юаней в 1993 г., до 7514 юаней в 1994 г. и в 1995 г. достиг 10728 юаней на каждого жителя Шанхая. Предположим, что семья из двух молодожёнов-учителей захотела приобрести квартиру площадью 66 кв. м (минимальный размер в микрорайоне Сан Лин Юан) по цене 2060 юаней за 1 кв. м или 135,96 тыс. юаней за квартиру в целом. Как учителя, они имеют право на скидку в 10%, остаётся 122,36 тыс. юаней. Первый взнос в размере 30% составляет 36,71, тыс. юаней, из которых у них, при средних накоплениях в Фонде, уже есть 2X10728 юаней, и через 2 года, при сохранении темпа роста сбережений, будет достаточно для первого взноса. Остается выплатить 85,65 тыс. юаней, что при месячных взносах по 122,73 юаня за заём в 10 тыс. юаней составит 1051 юань в месяц. При среднегодовом доходе шанхайской семьи 6620 юаней (то есть около 550 юаней в месяц) такие выплаты явно нереальны, а ведь речь шла именно о микрорайоне недорогого жилья.

Таким образом, квартиры могут получить в основном те, кто работает на преуспевающих предприятиях, заботящихся о своих работниках, а это опять означает распределение жилья по ранжиру, как это видится работодателю. То есть фактически по-прежнему сохраняется социалистическая система распределения жилья.

Более того, квартплата тех, кто занимает общественные жилища, по-прежнему составляет лишь 0,66% расходов в бюджете средней шанхайской семьи (данные 1995 г.), что, конечно, не стимулирует желания приобрести жильё в собственность.

Продвижение жилищной реформы сдерживается нечёткостью жилищного законодательства в отношении использования средств Фонда жилищных сбережений. При оценки заявок претендентов на займы из Фонда возникает вопрос: кому отдавать предпочтение? Если тем, у кого больше взнос, то выгодами от участия в обязательном Фонде будут пользоваться более состоятельные слои населения, а не те, кто имеет средние и низкие доходы.

**3. Ипотека в Израиле.**

В Израиле существует три вида ипотечных ссуд:

машканта - это ипотечная ссуда с целевым назначением для покупки или строительства жилья. В этом случае залогом для банка является сама квартира или дом. Условия машканты непостоянны и меняются с течением времени. Обычно ссуда прикреплена к индексу роста потребительских цен и выдается под определенные проценты. Возвращается ипотечная ссуда ежемесячными платежами в течение длительного срока. Как правило, в качестве дополнительной гарантии, банки требуют подписи нескольких человек-гарантов, которые гарантируют то, что ссуда будет возвращена полностью и вовремя. В том случае, если взявший ссуду не выплачивает ее своевременно, банк имеет право взыскать сумму, оставшуюся невыплаченной с гарантов и (или) реализовать залог, то есть продать квартиру или дом. До момента окончания выплат за ипотечную ссуду, взявший ее не имеет права, за исключением особо оговоренных случаев перевода машканты, передать свои права на квартиру или дом другому лицу, то есть, покупатель такой квартиры, а также получивший ее в подарок или по наследству не могут оформить ее на свое имя без особого согласия банка. Банк имеет право по своему усмотрению разрешать так называемый перевод машканты на другую квартиру или дом при продаже старого жилья и покупке нового. В этом случае банк, как ссудодатель, требует записать в качестве залога на его имя новую квартиру или дом. Вся эта процедура производится в соответствии с установленными банком правилами, о которых пойдет речь ниже;

местная помощь в ряде районов страны. Целью местной помощи является поддержка жилищного строительства в определенных районах, за счет большей доступности жилья покупателю. Местная ссуда в таких случаях выдается тем, кто оформляет государственную ипотечную ссуду на покупку жилья в этом районе. Иногда часть местной ссуды является условным подарком, связанным с необходимым условием проживания в данном районе страны. Получение и возврат этой ссуды достаточно похожи на получение и возврат основной машканты.

обычные банковские ссуды, не поддерживаемые государством, в целях покупки или строительства квартиры или дома. Эти ссуды выдаются исключительно по усмотрению и на условиях ипотечных банков Израиля.

В прошлом различия между всеми этими видами ссуд были довольно значительны, но с течением времени они становятся все меньше и меньше. На сегодняшний день все ссуды обязательным образом привязаны к индексу роста потребительских цен. Кроме того, на каждую ссуду существует свой банковский процент.

Какие ссуды выдаются в конкретном случае, зависит не только от желаний к возможностей клиента, но и от района и типа квартиры, которую он собирается купить. Например, на квартиры, покупаемые «под ключ», выдается только основная государственная ипотечная ссуда — машканта. На такие квартиры ни местная помощь, ни дополнительные ссуды не выдаются. На квартиры вторичного рынка местная помощь выдается в очень редких случаях, например, в районе Иерусалима — на покупку только в Маале-Адумим (поселение городского типа за зеленой чертой).

То есть любой гражданин, не имевший своего собственного жилья в Израиле на 1-е июня 1971 года, может получить в ипотечном банке определенную помощь в виде машканты на покупку или строительство квартиры (дома). Разным группам населения при различных условиях (состав семьи, возраст, район проживания) предоставляется государственная помощь в различных размерах.

При желании объединиться в покупке квартиры граждане, имеющие право на государственную ипотечную ссуду и являющиеся близкими родственниками (братьями, сестрами, детьми или родителями), имеют право объединить две или три машканты на покупку или строительство одной квартиры или дома. При объединении вторая и третья машканты выдаются не в полном размере (смотри соответствующую таблицу). В том случае, когда документы, подтверждающие близкое родство, утеряны, можно декларативно подтвердить этот факт у нотариуса. Заверенный им документ является действительным для получения государственной помощи на жилье.

Правила объединения распространяются только на машканты, и не затрагивают местную помощь и дополнительные ссуды банка. После объединения машканты разделить уже невозможно, то есть заемщики как бы обязаны прожить тем же составом семьи до момента выплаты всех ссуд. По крайней мере, официально. Если кто-то из взявших ссуду не проживает в квартире, это влечет за собой необходимость немедленной выплаты всех ссуд (по решению суда). Все объединившие свои машканты считаются решившими свою жилищную проблему и теряют права на дальнейшую государственную помощь при покупке квартиры.

При объединении машкант и покупке квартиры или дома на объединенную ссуду купленная недвижимость, с точки зрения закона, принадлежит всем, взявшим машканту следующим образом:

при объединении машкант-одиночек все они считаются имеющими равные доли регистрации прав на владение недвижимостью;

семья и двое одиночек — семья, в независимости от состава, имеет 50% владения, каждый из одиночек — по 25%;

семья и одиночка — семья имеет 75%, а одиночка — 25% владения недвижимостью.

**Машканта.**

Как правило, государственная ипотечная ссуда состоит из суммы, выдаваемой сроком на двадцать восемь лет под 4% годовых. Сумма основной льготной ссуды для одиночек, включая пенсионеров-одиночек, полностью прикреплена к индексу роста потребительских цен, а сумма основной льготной ссуды для всех остальных категорий прикреплена к индексу только на 80%. С остальных 20% машканты индекс роста цен не выплачивается. Сам процент на основные льготные ссуды прикреплен к индексу роста потребительских цен полностью. Сроки возврата машканты устанавливаются твердо Министерством строительства, но могут быть изменены по особой просьбе покупателя, как в сторону увеличения, так и в сторону уменьшения сроков.

Кроме основной льготной ссуды в машканту входит сумма условной дотации (она же условный подарок). Эта часть машканты называется «маанак мутне». При соблюдении условий ссуды, то есть проживании в квартире на протяжении пятнадцати лет, эта сумма превращается в безусловный подарок и списывается со счета полностью.

В течение каждого года из этих 15 лет списывается одна пятнадцатая часть этой суммы. Все эти условия сохраняются при переводе машканты с одного жилья на другое, в случае продажи первой квартиры и покупки следующей. В противном случае должник обязан будет возвратить оставшуюся сумму с полным прикреплением к индексу роста потребительских цен плюс два процента годовых.

Неполная государственная ипотечная ссуда, которую получает семья при объединении машкант, содержит подарочную часть, состоящую из условной дотации и условной ссуды. Условная ссуда во многом похожа на условную дотацию, но остаток условной ссуды, еще не превратившийся в подарок, выплачивается с привязкой к индексу роста потребительских цен только на 80% и с начислением 4 процентов годовых.

Государственная ипотечная ссуда и ее дополнения, то есть местные ссуды, регулируются единым законом на всей территории Израиля, который является обязательным для исполнения любым ипотечным банком Израиля. Таким образом, суммы, сроки, выплаты и проценты машкант и местных ссуд одинаковы во всех банках. Разница между ипотечными банками может заключаться только:

в наличии и условиях частных банковских ссуд;

в количестве требуемых гарантов;

в качестве обслуживания.

**Дополнительные и местные ссуды.**

Местная помощь состоит из двух частей — местной ссуды и местной дотации. В некоторых населенных пунктах дотация отсутствует полностью и выдается только местная ссуда. При объединении машкант на одну единицу жилья можно получить только одну сумму местной помощи, вне зависимости от количества семей и удостоверений личности, на которые оформляются машканты.

Местная помощь выдается тем же самым банком и в тот же самый момент, когда и основная государственная ипотечная ссуда (машканта). Размер этой помощи зависит от расположения населенного пункта, в котором покупается квартира или строится жилье, и, в отличие от машканты, не зависит от состава семьи. На квартиры, покупаемые «под ключ», местная помощь не оказывается ни в каких случаях.

Часть дополнительной местной помощи, называемая местной ссудой, дается на срок до 20 лет (срок можно уменьшить по особой просьбе, обращенной к Министерству строительства) с прикреплением к индексу роста потребительских цен и под четыре с половиной процента годовых.

Условия, на которых предоставляется местная дотация, приравнены к условиям, на которых выдается условная дотация в составе государственной ссуды. Это значит, что местная дотация также превратится в подарок постепенно в течение 15 лет, каждый год уменьшаясь на одну пятнадцатую часть. Общая сумма всех дотаций, получаемых в виде государственной помощи, не может превышать 50% стоимости приобретаемого недвижимого имущества.

В случае продажи квартиры и приобретении другого жилья местную помощь можно перевести на новую квартиру или дом в соответствии с правилами, действующими на момент перевода. В случае, если на район, в котором находится новое жилье, местная помощь выдается меньшего размера или меньшей является ее подарочная часть, разница возвращается банку клиентом немедленно при переводе машканты.

Но даже при оптимальном сочетании государственной ипотечной ссуды и государственной местной помощи набранной суммы все равно не хватит на покупку сколько-нибудь приличного жилья. Для решения этого вопроса существуют еще два вида частных ссуд — получаемые в банках и вне их.

Отличия частных банковских ссуд от получаемых в других местах заключаются в следующем:

залогом для частной банковской ссуды является все та же покупаемая квартира;

сумма всех банковских ссуд, государственных и частных, в большинстве случаев не может превышать 95 процентов от стоимости покупаемой квартиры;

частные банковские ссуды на покупку квартиры выдаются целевым направлением.

Вместе с тем, эти ссуды являются самыми обычными ссудами, оформляемыми банком на его условиях и по его желанию. То есть, такая ссуда может быть выдана в том случае, если банк решит, что заемщик в достаточной мере кредитоспособен, чтобы, учитывая выплаты по машканте и местной ссуде, он еще мог бы выплачивать и эту дополнительную ссуду. Из этих же соображений устанавливается и размер ссуды, которую может согласиться выдать ипотечный или обычный банк.

Условия выдачи таких ссуд сильно разнятся как между собой, так и между условиями выдачи государственных ипотечных ссуд — основной и местной. Так, например, частная ссуда может быть по своему желанию и учитывая просьбу заемщика выдана на сроки от четырех до сорока лет, процент роста (рибит) может составлять от 3,25 до 6,75 процентов, если у заемщика нет местной ссуды, и до 20 процентов в год, если есть. Гарантии на такие ссуды могут быть совершенно произвольными и определяться только банком по своему усмотрению. Ссуда может быть привязана к курсу доллара США или нет. Как правило, все частные ссуды банков всегда привязаны к индексу роста потребительских цен.

Банк может выдавать на льготных условиях без предоставления дополнительных гарантов до 10 процентов стоимости квартиры, в том случае, если общая сумма ссуд не превышает 95 процентов от стоимости квартиры.Ссуда выше 10 процентов от стоимости квартиры может быть выдана банком со всеми полными привязками и под годовой процент, определяемый банком в момент выдачи ссуды. Поскольку при выдаче дополнительной ссуды из собственных средств ответственность банка за данное действие сильно увеличивается, то, соответственно, условия этих ссуд сильно зависят от того, как банк воспринимает заемщика в качестве клиента и от внутренних правил самого банка.

**Сберегательные программы банков.**

Различные банки предлагают разного рода сберегательные программы, связанные с настоящей или планируемой в будущем покупкой квартиры. Целью этих программ является сбережение на специальном счету определенной суммы денег до момента оплаты покупки, в дополнение к которому предлагается набор льгот, связанных либо с выплатой машканты, либо с условиями получения дополнительных ссуд на покупку квартиры или строительство частного дома. Разумеется, что для участия в такого рода программе должны быть полагающиеся по закону льготы при приобретении жилья для новых репатриантов, молодых пар или других. В каждом банке существует целый набор таких сберегательных программ с довольно гибкими условиями. В банке «Аданим» существует программа под условным названием «Квартира Вашему ребенку». Суть ее сводится к тому, что по указанию клиента банк «Аданим» переводит на свой специальный счет определенную сумму денег со своего текущего счета ежемесячно. Это может быть и сто шекелей, и тысяча, по желанию клиента. К моменту совершеннолетия ребенка, на имя которого открыта эта программа, на специальном счету скапливается определенная сумма денег, которую можно либо снять при уплате за квартиру, либо использовать при возвращении денег за ипотечную ссуду. Для этого счета банк предлагает выгодные проценты, то есть, деньги не просто лежат на счету, но еще и есть определенный, заранее установленный прирост. В любой момент по желанию клиента можно прекратить программу, сняв все деньги вместе с полагающимися процентами. По завершении программы предлагается ряд льгот, связанных с ипотечной ссудой, например, пониженный процент возврата, или с дополнительными ссудами на покупку жилья. Спектр возможностей достаточно широк.

Пример. Более подробно остановимся на сберегательной программе банка «Тфахот» под названием «Бонус ледира». Эта программа является программой премиальных сбережений. «Бонус ледира» обеспечивает некоторую прибыль и помогает собрать средства на финансирование покупки квартиры или строительства частного дома для имеющих льготы Министерства строительства Израиля. В рамках этой программы имеется возможность клиенту определить период ее действия, от трех до десяти лет, впрочем, срок может быть и увеличен согласно указаниям Министерства финансов. Взносы, вкладываемые в эту программу, определяются клиентом в соответствии с его желаниями и возможностями, деньги вкладываются ежемесячно. Но в дополнение к ежемесячным взносам на специальный счет есть возможность добавочных непостоянных вкладов в течение первых трех лет. То есть, кроме обычного ежемесячного взноса в первые три года можно положить на данный счет любую сумму в любой момент времени. По прошествии первых трех лет участия в программе можно воспользоваться рядом льгот, предоставляемых для покупки жилья, и снимать сбережения со счета для той же цели. Предлагаемый набор специальных льгот сводится примерно к следующему списку:

дополнительная ссуда с льготным (уменьшенным) процентом;

премиальный процент роста;

возможность прикрепления денег к курсу доллара США.

Сберегаемые на специальном счету суммы прикреплены к индексу потребительских цен и приносят постоянный процент. Премии, выплачиваемые банком на сбережения по данной программе, полностью освобождены от налогов. Можно ежемесячно вносить в кассу и сберегать сумму от 100 до 2000 шекелей — в соответствии с желаниями и возможностями, с прикреплением к индексу цен и увеличивать ее согласно ежемесячному приросту индекса потребительских цен. В течение первых трех лет участия в программе клиент также имеет право на дополнительные непостоянные взносы в сумме до 20 000 шекелей в год, правда, эта сумма может быть изменена в соответствии с экономическим положением в стране на сегодняшний день. Сберегаемые суммы и процент, выплачиваемый на них, полностью прикреплены к индексу потребительских цен. Годовая ставка процента равна 2.25%. Для льготных категорий процент может быть увеличен до двух с половиной процентов. Банк может увеличить или уменьшить эту ставку только для новых вкладов раз в полгода в соответствии с условиями на финансовом рынке. Если по истечении первых трех лет клиент снимает со счета свои сбережения с целью покупки квартиры, строительства частного дома, изменения или ремонта жилья, он сможет воспользоваться целым рядом премиальных условий:

жилищные ссуды. Уже по истечении 3 лет сбережения клиент или один из членов его семьи сможет получить ссуду на покупку квартиры, строительство частного дома, изменение или ремонт имеющегося жилья на выгодных условиях в размере до 200 процентов от суммы сбережений, включая премии и наросшие проценты по вкладу;

возможность прикрепления к строительному индексу. В случае, если расчет размера сбережений согласно прикреплению к строительному индексу (строительный индекс — это уровень роста цен за товары и услуги на строительном рынке в определенный период времени) окажется на десять процентов больше, чем расчет размера сбережений согласно прикреплению к индексу потребительских цен, клиент получит безвозвратную сумму, равную разнице сверх этих десяти процентов и до следующих десяти процентов.

**4. Опыт Латинской Америки.**

Ипотечное кредитование в Латинской Америке наиболее активно развивается в Аргентине, Бразилии и раде других стран. В Аргентине эффективная схема ипотечного кредитования реализована при помощи Всемирного банка. Обобщенный вид схемы выглядит следующим образом: правительство создает гарантийный фонд для облигаций (долговых обязательств), эмитируемых банками-участниками проекта. Мировой банк для создания фонда предоставляет 15-летний заем (включая 7-летнюю отсрочку платежа) на сумму 500 млн. долл. Фонд выдает гарантии по ценным бумагам, эмитируемым субъектами ипотечного рынка, гарантии по паям участия в пулах ипотечных кредитов ипотечных банков. Плата за гарантию — 5% от суммы кредита. Сертификаты паев имеют единый стандарт и номинированы к валюте кредита Всемирного банка. Гарантийный фонд создается для того, чтобы выкупить у банков-участников проекта выпущенные ими облигации в случае, если у банков нет возможности поддерживать их курс ввиду спада на рынке. Расчет с фондом производится во всех случаях, когда банки решают воспользоваться своим правом, зафиксированным в соглашении с фондом, продать ему свои ценные бумаги.

Банки-участники эмитируют номинированные к курсу доллара США, облигации для того, чтобы аккумулировать денежные средства для: кредитования инвестиционных проектов (в области как производственного, так и жилищного строительства). Эмитент по согласованию с гарантом (фондом) может выбрать вид эмитируемых облигаций.

Отличительными особенностями жилищного рынка в Латинской Америке являются:

незначительные частные инвестиции в жилищный сектор;

незначительные суммы кредита, лишь в немногих странах сумма кредита превышает 30% стоимости квартиры;

концентрация ипотечного кредитования на семьях с доходом выше среднего;

ограниченная доступность ипотечного кредитования для семей с небольшим доходом, невозможность предоставления ими гарантий и документального подтверждения доходов (часто получаемых перманентно).

В странах Латинской Америки существует три вида ипотечных кредитных продуктов:

кредиты, выдаваемые в долларах США;

кредиты с плавающими кредитными ставками, привязанными к конкретному местному индексу;

кредит в национальной валюте с фиксированной ставкой (этот вид кредита из-за высоких колебаний на финансовых рынках и связанного с этим повышенного риска инфляции сейчас практически не используется).

С точки зрения последующей секьюритизации ипотек на внешнем рынке кредиты, номинированные в долларах, выглядят предпочтительней кредитов, индексируемых по местным индексам. Кроме того, необходимы определенные инструменты, например своп, позволяющие компенсировать резкую девальвацию или рост инфляции. Так, в Мексике в целях повышения доступности кредитов и возможности последующей секьюритизации, недавно стал использоваться кредитный продукт в национальной валюте с индексацией по росту инфляции. В некоторых латиноамериканских странах в результате проведенных реформ сформировалась достаточно развитая система долгосрочных сбережений, представленная частными пенсионными фондами и компаниями страхования жизни (Чили и ряд других).

Специалистами отмечается, что для успешного развития первичного рынка ипотек в странах Латинской Америки в рамках жилищной политики должна быть активная роль государства, направленная на развитие рынка и механизмов частного инвестирования в ипотечный рынок, мобилизацию сбережений и создание новых инструментов для долгосрочного инвестирования, совершенствования процедур выдачи кредитов.

Особенностью финансового рынка стран Латинской Америки является его высокая зависимость от конъюнктуры на мировом рынке капиталов. В этих условиях снижение зависимости ипотечного финансирования от внешнего рынка возможно при условии развития механизмов трансформации внутренних сбережений в инвестиции.

Реформы, проводимые в области регулирования рынка капиталов и приватизации, и повышения конкуренции на рынке банковских услуг в Аргентине, Мексике, Боливии, Чили, Перу, Уругвае и ряде других стран, были нацелены на развитие ипотечного кредитования, стимулирования внутренних сбережений, развитие негосударственных пенсионных фондов.

Среди последних тенденций процесса развития системы ипотечного кредитования в Латинской Америке стоит отметить рост помимо традиционных краткосрочных сбережений, финансирующих долгосрочные кредитные сделки (так, в Бразилии основными ипотечными кредиторами являются сберегательные банки и ассоциации), рост числа новых инструментов — облигаций, обеспечивающих привлечение долгосрочных ресурсов с рынка. Это дало новый толчок рынку, в результате чего сократились издержки у участников рынка за счет экономии на масштабах, повысилась управляемость рисками (кредитным и риском ликвидности) за счет включения в систему инвесторов в ипотечные бумаги.

В некоторых странах Латинской Америки существует двухуровневая банковская система, позволяющая аккумулировать средства для выпуска ипотечных кредитов с поддержкой государства. Двухуровневая модель позволяет постепенно развивать вторичный рынок закладных. Государственная политика в данной области заключается в развитии прямого субсидирования процентных ставок. В Бразилии была создана система жилищного финансирования, основанная на обязательном вложении части привлеченных по депозитам средств в ипотечное кредитование. Кредиты в рамках этой системы выдаются на срок до 20 лет (на практике — на 10—12 лет), начальная процентная ставка составляет 12% годовых, далее индексируется по росту стоимости привлечения депозитов. ЬТУ (коэффициент отношения суммы кредита к стоимости покупаемой недвижимости) составляет 90%, максимальная сумма кредита — 52000 долл. Так же необходимо застраховать жизнь заемщика и риски нанесения ущерба залоговой недвижимости.

Некоторые страны Латинской Америки уделяют значительное внимание развитию вторичного рынка закладных (Аргентина, Боливия, Бразилия, Чили, Колумбия, Эквадор, Мексика и Тринидад и Тобаго). Многие участники рынка в этих странах помнят провал многих сберегательных и кредитных институтов в США, которые делали заимствования на краткосрочной основе, но выдавали долгосрочные ссуды. По мнению многих местных экспертов, страны Латинской Америки вполне способны «сжать историю» и в течение нескольких лет создать то, на что США потребовались десятилетия — высоколиквидный вторичный рынок закладных, который позволяет большому числу семейств с низкими доходами обзавестись собственными домами. Среди проблем, препятствующих реальному развитию секьюритизации ипотечных активов, следует отметить: правовые и институциональные ограничения; запутанные и сложные процедуры; недостаток опыта (лишь три страны: Аргентина; Чили и Колумбия — имеют опыт секьюритизации на сумму 850 млн. долл.); отсутствие национальных стандартов выдачи и обслуживания ипотечных кредитов, что делает формирование пулов ипотек для секьюритизации дорогим и растянутым во времени; незначительная кредитная история по ипотечным кредитам; резкое сокращение возможности привлечения ресурсов в условиях финансового кризиса; незначительные объемы ипотечных кредитов; отсутствие стандартизованной документации; недостаточность отчетов по кредитной истории клиентов, получавших ссуды; нестабильность макроэкономических условий и отсутствие критической массы закладных, особенно в небольших странах. Тем не менее, следующие предпосылки позволяют делать вывод о потенциально большой возможности успешного развития ипотечного кредитования:

большой спрос на ипотечные кредиты в условиях неудовлетворенного спроса на жилье;

успешное развитие первичного ипотечного рынка в некоторых странах;

развитие рынка капитала вследствие проведенных реформ;

потенциальная привлекательность ипотечных бумаг для иностранных инвесторов.

Государство во многих странах Латинской Америки проводит активную политику, направленную на стимулирование развития ипотечного кредитования. Так, в Бразилии и ряде других стран созданы специальные государственные институты по развитию первичного и вторичного ипотечного рынка. Среди форм государственной поддержки большой популярностью пользуется субсидирование процентной ставки. В частности, субсидирование является одним из наиболее распространенных механизмов помощи семьям с небольшими доходами при получении ипотечного кредита.

**5. Опыт африканских стран.**

Жилищная проблема в странах африканского континента является одной из острейших. В этих условиях крайне важно было выбрать наиболее эффективную систему жилищного финансирования. Опыт развития системы ипотечного кредитования в Африке достаточно разнообразен. Многие африканские страны — бывшие колонии Англии при построении национальных систем жилищного финансирования взяли за основу аналог английских строительных обществ (Зимбабве, Замбия, Кения, Намибия и др.). Например, в Замбии три строительных общества обеспечивают все жилищное финансирование в стране. В Кении существует несколько строительных обществ, наиболее крупным из которых является Восточно-африканское строительное общество с капиталом 12 млн. долл. Другими финансовыми институтами в Кении, регулируемыми Законом о банках, является Ссудосберегательная компания Кении, имеющая лицензию на выдачу ипотечных кредитов, и Компания жилищного финансирования Кении с капиталом 8 млн. долл. В Малайе за 35 лет независимости был создан только один институт кредитования — Новое строительное общество, которое в условиях небольшой страны, где только 10% населения живет в городах, смогло мобилизовать ресурсы и выдать ипотечные кредиты на сумму 20 млн. долл. Заемщиками становились семьи с доходом выше среднего.

В некоторых африканских странах в целях стимулирования развития ипотечного кредитования были созданы специальные организации под контролем государства. Так, в Нигерии, помимо частной Взаимосберегательной и ссудной компании (подразделения Объединенного банка Нигерии) существует Федеральный ипотечный банк, на 60% принадлежащий правительству и на 40% — Центральному банку страны. Задачами этого банка являются предоставление долгосрочных кредитов и аккумулирование средств на рынке (сегодня в виде депозитов и сберегательных счетов). Кроме того, Федеральный ипотечный банк наделен функциями регулирования и контроля на рынке ипотечного Кредитования, в том числе лицензирования ипотечных операций, развития вторичного рынка закладных путем гарантирования ипотечных ценных бумаг первичных кредиторов. С 1989 г. в стране появилось более 200 первичных ипотечных кредиторов. В Гане крупнейшим ипотечным кредитором является Компания жилищного финансирования (КЖФ), лицензированная как небанковская организация и имеющая общий портфель в объеме 3500 кредитов на сумму 38 млн. долл. (на июль 1999 г.). В Мавритании доминирующее положение на рынке занимает созданная в 1963 г. Мавританская жилищная компания. Основным учредителем компании является правительство страны.

Основными формами финансирования ипотечного кредитования в странах африканского континента являются следующие (табл. 1).

Таблица 1. Формы мобилизации капитал в развивающихся странах Источник: [Жилье]

|  |  |
| --- | --- |
| Инструменты | Страны |
| Депозиты | Гана, Кения, Зимбабве |
| Облигации | Гана, Мавритания |
| Пенсии и социальные фонды | Гамбия, Мавритания |
| Схемы принудительных сбережений | Нигерия |
| Трасты, объединенные фонды и др. формы коллективных вложений | Гана |
| Схемы жилищных сбережений | Мавритания |
| Фонды предприятий и кратко- и среднесрочные кредиты коммерческих банков | Мавритания |

В большинстве стран африканского континента, где ставка привлечения по сбережениям невысока, а большая часть денежного предложения находится вне банков, высоким потенциалом в области привлечения ресурсов на кредитование является развитие различных схем обязательных сбережений (Нигерия, Мавритания), в первую очередь, для людей, занятых в официальном секторе.

В Мавритании жилищная компания использует бюджетные кредиты для ипотечного кредитования. Дополнительно компания занимает у коммерческих банков. До этого компания выпускала депозитные сертификаты и запустила схему жилищных сбережений, вкладчики которой имели приоритетное право на субсидируемые государством ипотечные кредиты. Для его получения человек должен копить определенный период времени. В Нигерии финансирование жилищного кредитования осуществляется через Национальный жилищный фонд Нигерии, ресурсы которого состоят из отчислений в размере 2,5% с каждого дохода свыше 3000 нигерийских наир, 10% отчислений коммерческих банков по кредитам и авансам, от 20 до 40% отчислений страховых компаний, финансовой помощи федерального правительства

Ресурс, передаваемый коммерческими банками фонду, на 1% дороже его привлечения по счетам. Отчисления по заработной плате поступают в фонд ежемесячно. Управляет фондом Федеральный ипотечный банк. Многие компании (нефтяные, страховые и др.) сопротивляются перечислению средств в фонд, считая, что они самостоятельно более эффективно решают жилищные вопросы своего персонала. В других африканских странах схемы коллективных и жилищных сбережений нашли большое распространение и активно используются. Так, в Гане при КЖФ был создан Союзный траст как организация коллективных инвестиций, способствующая накоплению средств для погашения ипотечных кредитов. Сегодня объем фонда составляет 11 млн. долл. В Зимбабве, где основными участниками рынка являются строительные общества, они конкурируют за привлечение депозитов с банками.

Модель двухуровневой системы в странах Африки практически не развивается. Помимо указанной выше Компании жилищного финансирования, существующей в Гане, в Африке не имеется специальных институтов — операторов вторичного рынка закладных (нигерийский Федеральный ипотечный банк создавался для развития вторичного рынка, однако, пока вторичного рынка в стране нет). Но даже в Гане, несмотря на создание специального оператора вторичного рынка и наличие достаточной инфраструктуры в стране, ни один ганский банк или строительное общество не продали КЖФ ни одного кредита из своих портфелей. После семи лет работы КЖФ менее трети портфеля компании было сформировано с помощью первичных кредиторов (государственной страховой компании и банка, связанного с КЖФ). Зимбабве и Кения планируют создавать вторичный рынок закладных для развития ипотечного рынка и привлечения долгосрочных инвестиций.

Среди современных тенденций следует отметить развитие финансирования ипотек путем выпуска облигаций, обеспеченных закладными. Так, в Гане КЖФ обеспечивает фонды за счет выпуска облигаций двух типов. Первый тип облигаций индексируется по инфляции, доходность составляет уровень инфляции плюс один процент. Покупателями и держателями всего займа являются Банк Ганы и Национальный пенсионный фонд. Кредитование осуществляется под процент ставки инфляции плюс 4,5%, из которых 1,5% составляет первичный кредитор, а 2% составляет маржа КЖФ. Помимо этого КЖФ выпустила корпоративные облигации для мобилизации среднесрочных фондов на Ганской фондовой бирже на сумму 35 млн. долл. Цель выпуска рефинансировать портфель номинированных в долларах США кредитов. Держатели облигаций через два года могут либо погасить облигации, либо внести ими первый взнос при получении кредита. Обороты вторичного рынка по этим бумагам незначительны. Многие держатели предпочитают их использовать как инструмент хеджирования. Облигации номинированы в долларах США и имеют доходность от 7 до 8,25% годовых, что при процентной ставке по номинированным в долларах кредитам с доходностью 12,5% годовых дает КЖФ маржу 4— 5,5%. Андеррайтером всего займа выступил местный банк.

Большую роль в развитии ипотечного кредитования во многих странах Африки играет государство. Так, в Нигерии и ряде других стран действуют ипотечные системы, полностью основанные на государственной поддержке и госрегулировании.

**Проблемы развития ипотечного кредитования.**

Основные проблемы, мешающие развитию ипотечного кредитования в странах Африки:

медленное рассмотрение ипотечных споров в суде по вопросам обращения взыскания на заложенную недвижимость (исключением служит Гана, где в соответствии с законом о жилищном ипотечном финансировании КЖФ и первичные кредиторы могут обращать взыскания без обращения в суд, при условии, что сумма остатка задолженности превышает 15% от суммы первоначально взятого кредита);

сложная и запутанная система кадастрового учета земли и прав регистрации на землю (Гана, Нигерия);

низкие доходы граждан, незначительная категория среднего класса, при большой группе граждан с низкими доходами. Во многих африканских странах довольно давно существует отлаженная система кредитования граждан с доходом выше среднего. В Гане, Зимбабве, Кении и ряде других стран этот вопрос решается с помощью местных строительных обществ. Однако стоимость фондов на развитие операций делает проблемным кредитование населения с доходом ниже среднего. Единственным исключением является Мавритания, где мощная государственная поддержка позволила включить в ипотечное кредитование все слои населения. Во многих странах в условиях недостаточно развитого банковского кредитования получили развитие кредитно-сберегательные общества, предоставляющие кредиты своим членам. Член общества получает заем в объеме от 4 до 6 сумм, внесенных на сберегательный счет. Ставка по займу составляет 4—5% годовых. В Гане разработана схема ипотечного кредитования кооперативов, но многие кооперативы не имеют недвижимости в качестве обеспечения, хотя готовы кредитоваться под свои вложения в Союзном трастовом фонде;

высокая стоимость жилья, что сокращает возможности кредитования населения. Частные застройщики не стремятся осуществлять строительство дешевого жилья в условиях, когда платежеспособность групп населения с низкими доходами крайне незначительна, а кредиты недоступны. Для сокращения стоимости жилья многими странами осуществляются специальные мероприятия по строительству дешевого жилья. В Зимбабве Центральноафриканское строительное общество осуществляет деятельность с привлечением долгосрочного финансирования Правительственного агентства развития США (и5АШ), за счет которого было профинансировано строительство 3650 квартир (при общей потребности для населения с низкими доходами в 1 млн. квартир). Во многих странах активно стимулируется развитие строительства дешевого жилья, применение новых технологий и материалов;

макроэкономическую нестабильность, высокую инфляцию и процентные ставки, отсутствие длинных ресурсов, являющиеся причиной того, что ипотечное кредитование в банках неразвито, а банки в этих условиях предпочитают торговые и финансовые операции. Недавно доходность в Гане по 91-дневным гособлигациям была 46%, что делало более выгодным для банков привлекать ресурсы для вложения в бумаги госдолга, а не заниматься выдачей кредитов. Однако как только ситуация улучшается, мотивация участников рынка меняется. Так, после падения доходности по госбумагам в Гане до 26% и снижения инфляции до 10% к июню 1999 г. Standart Charted Bank объявил о запуске масштабной ипотечной программы, планирующей продажу выдаваемых кредитов КЖФ для быстрого наращивания объемов. Программа рассчитана на людей с доходом выше среднего;

отсутствие эффективной государственной политики в области ипотечного кредитования. Во многих странах отсутствует системный поход к проблеме развития ипотечного кредитования. Правительства многих стран подходят к данному вопросу не с точки зрения того, что государственные ресурсы, вложенные в данную отрасль, могут стать катализатором экономического роста, а исходят из сиюминутных бюджетных потребностей.

Правительства африканских стран при формировании подходов к проведению жилищной политики учитывают имеющийся мировой опыт построения ипотечных моделей. Развитые в африканских странах модели сбережений и строительных обществ частично решают вопрос улучшения жилищных условий семей с доходом ниже среднего, однако, не создают предпосылок для развития полноценного ипотечного рынка. Для этого необходимо построение реально работающей системы привлечения средств для финансирования ипотечного кредитования. Элементом такой системы должны стать специальные достаточно капитализированные ипотечные компании, устанавливающие обоснованные стандарты андеррайтинга, что крайне важно для развития вторичного рынка закладных. Так, семилетний опыт работы КЖФ показывает, что первый взнос заемщика в размере 40% позволяет практически избегать проблемных кредитов, а кредитный портфель, где первый взнос менее 20%, имеет только 3% проблемных кредитов. Развитию американской модели вторичного рынка в сегодняшних условиях препятствует низкая активность первичных кредиторов и неразвитость рынка капиталов в странах Африки, недостаточно развитая инфраструктура рынка, высокие операционные расходы, делающие ипотечное кредитование низкодоходным бизнесом. Так, например, операционные затраты на выдачу ипотечных кредитов значительно превышают расходы по другим схожим банковским операциям.

Многие специалисты в африканских странах активно изучают европейскую систему контрактных сбережений. Среди рекомендаций для развития ипотечного рынка Африки отмечается необходимость создания ипотечных банков и выпуск ипотечных облигаций, создания фондов принудительного накопления с вложением средств в ипотечные активы, создания специальных фондов по аналогии с турецким Фондом массового жилья, активной политики правительства в данной области, в том числе выделение бюджетных средств, обеспечения действия эффективных процедур обращения взыскания и выселения.

**Заключение**

Ипотечное кредитование - одна из важнейших и неотъемлемых составляющих современной рыночной экономики. Зародившись в доисторические времена и изначально представляя из себя лишь разновидность обеспечения возврата кредита должником, ипотека с середины XIX века переживает во всем мире бурное развитие, превратившись в настоящее время в сложный и многообразный финансовый инструмент, являющийся важнейшим фактором экономического развития и оказывающий - через привлечение средств в промышленное и жилищное строительство - мощное стимулирующее воздействие на широкий диапазон смежных отраслей и экономику в целом. При этом особенности общественно-экономического развития каждой отдельно взятой страны (в частности, различия в регулировании гражданских правоотношений и банковской деятельности) в значительной мере определили этапы эволюции и современные черты ипотеки в них. Однако в настоящей работе удалось выделить и объективно общие, единые для всех стран и правовых систем принципы и подходы к организации ипотечного кредитования, заключающиеся в необходимости решения трех задач: обеспечить мобилизацию средств на финансирование долгосрочных кредитов; предоставлять и обслуживать кредиты; осуществлять функцию инвестора. В зависимости от того, как и кем реализуются эти функции, выделены различные организации модели системы ипотечного кредитования.

Наиболее распространенные модели – это модель сберегательного банка и модель закладного банка. Первая модель - это модель депозитного института или сберегательного банка. Сберегательные банки аккумулируют свои фонды главным образом через вклады. Они же предоставляют ипотечные займы и обслуживают их, то есть собирают регулярные платежи в счет погашения кредитов, ведут бухгалтерский учет, работают с должниками. Сберегательные банки являются и инвесторами, то есть держат выданные кредиты в своем портфеле. Одной из возможных схем решения проблемы мобилизации средств депозитными институтами является система контрактных стройсбережений, предполагающая использование в качестве ипотечных кредитов только средства, накапливаемые вкладчиками по строительно-сберегательным договорам. Другой вариант организации системы жилищного финансирования - ипотечная компания (закладной банк). Такая компания не привлекает вкладов, а средства для кредитования получает за счет продажи выданных займов третьему лицу - инвестору.

Проведенный в настоящей работе анализ примеров реализации в различных странах различных моделей ипотечного кредитования позволил заключить, что каждая из них находит свое применение в той или иной стране в зависимости как от исторически сложившихся основ законодательства и организации кредитного дела, так и от современных тенденций деловой практики и законотворчества, включая прямое участие государства в организации ипотечного кредитования.