

Кемельбаева А.С.

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

A.S. Kemelbaeva

FOREIGN EXPERIENCE OF HYPOTHECARY CREDITING

УДК: 330.331.(1-856)

Раскрыты основные тенденции развития ипотечного кредитования. Рассматриваются основные свойства, формы и модели ипотечного кредитования. В условиях дефицита финансовых ресурсов, проблема поддержки высокой эффективности ипотечного кредитования является важной государственной проблемой. Эта проблема решается в частности сочетанием рыночного и централизованного регулирования развития системы ипотечного кредитования.

The basic tendencies of development of hypothecary crediting are opened. Basic properties, forms and models of hypothecary crediting in foreign countries are considered. In conditions of deficiency of financial resources the problem of maintenance of high efficiency of hypothecary crediting is the important state problem. This problem is solved, in particular, by a combination of the market and centralized regulation of development of system of hypothecary crediting.

Наш анализ литературных источников [1-3] показал, что в наибольшей степени ипотека развита в США, Канаде, Великобритании, Германии, Франции, Швеции. В странах Евросоюза 80% всех кредитов дается под залог недвижимости. Кредитные проценты изменяются под влиянием макроэкономических процессов. Основной ипотеки является государственная система оценки и дальнейшей переоценки недвижимости. Кадастровая (нормативная) оценка служит основанием для определения налога на недвижимость и объективной мерой суммы ипотечного кредитования. В случае невыплаты кредита ипотечный банк имеет возможность принудительной продажи залоговой недвижимости. Как правило, для ипотечного кредитования банки привлекают посторонние средства через размещение на фондовом рынке собственных ЦБ – ипотечных облигаций. В зарубежных странах используются две схемы ипотечного кредитования.

1. Двухуровневая (американская) модель, которая опирается на вторичный рынок залоговых. Банк выдает ипотечный кредит заемщику в обмен на обязательство на протяжении установленного срока ежемесячно переводить в банк фиксированную сумму. Это обязательство заемщика, обеспеченное залогом жилья, покупается. Банк продает кредит одному из агентств ипотечного кредитования, передавая и обязательство с обеспечением. Агентство возмещает банку выплаченные заемщику средства и вместо этого просит перечислить полученные от него ежемесячные выплаты, за исключением маржи банка, в агентство. Ипотечные агентства покупают

определенное количество ипотечных кредитов в банке второго уровня (БВУ), собирают их в пулы и создают новую ЦБ, источником выплаты по которым являются платежи заемщика. Эти выплаты гарантируются не залогом недвижимости, а агентством как юридическим лицом. Агентство реализовывает ипотечные ЦБ на фондовом рынке и потом также становятся посредниками, передавая инвестору, который купил ЦБ, выплаты, полученные от банка (за исключением своей маржи).

В США ставки по ипотечным ЦБ немного выше, чем ставки по государственным ЦБ. Это обусловлено уверенностью инвесторов в том, что в случае дефолта государство предоставляет необходимую финансовую помощь ипотечным агентствам для погашения ими своих обязательств. Поддержка государства дает возможность рассматривать ЦБ ипотечных агентств как практически безрисковые, что дает возможность вкладывать в них средства наиболее консервативным инвесторам, таким как пенсионные фонды, а, следовательно, обеспечивать переливание в ипотечные кредиты самых дешевых на рынке ресурсов.

Американская модель опирается на мощную государственную инфраструктуру, состоящую из Федеральной жилищной администрации (ФЖА), Федеральную национальную ипотечную ассоциацию (ФНИА) - Federal National Mortgage Association «Fannie Mae» (FNMA), специализированные организации - Федеральную Национальную ипотечную ассоциацию (Federal National Mortgage Association «Fannie Mae» (FNMA), Корпорацию жилищного кредитования (Federal Home Loan Mortgage Corporation «Freddie Mac» (FHLMC) и Правительственную национальную ипотечную ассоциацию - Government National Mortgage Association «Ginnie Mae» (GNMA) и другие организации, которые были созданы, прежде всего для целей приобретения 30-летних ипотечных кредитов, выданных под фиксированную ставку с возможностью досрочного погашения. Модель предусматривает развитие рынка ипотечных облигаций, т.к. государство создает механизмы выкупа ипотечных кредитов и выпуска для их рефинансирования ипотечных облигаций. Созданные при участии государства ипотечные ассоциации гарантируют выпуски организаторами ипотечных кредитов облигаций под залогом, что позволяет обеспечивать их ликвидность.

Фанни Мэй, Джинни Мэй и Фредди Мак являются инвесторами и гарантами на вторичном рынке ипотек в США. Они, как правило, не предоставляют кредитов заемщикам напрямую. Ипотеки оформляются на первичном рынке такими финансовыми институтами, как БВУ, компании по ипотечному кредитованию и другие организации. Первичные кредиторы затем продают ипотеки инвесторам на вторичном рынке и используют полученные средства для предоставления новых кредитов, тем самым постоянно пополняя свои фонды. Инвесторами на вторичном рынке являются Фанни Мэй, Фредди Мак, пенсионные фонды, страховые компании и другие организации. В свою очередь, в обмен на ипотеки, полученные от первичных кредиторов, Фанни Мэй, Фредди Мак выпускают ипотечные ЦБ.

Ипотечные ЦБ распространяются через дилеров на рынке ЦБ. Кроме того, инвесторы на вторичном рынке ипотек гарантируют владельцам ЦБ своевременные выплаты процентных ставок и погашение облигаций независимо от платежеспособности первичных заемщика и заимодателя. Все три компании имеют общую задачу - привлечение средств на жилищные кредиты, особенно для семей с малым и средним достатком.

Фанни Мэй и Фредди Мак работают только на вторичном рынке и лишь с жилищными ипотеками, не превышающими 240 тыс. долл. Они не осуществляют сделок с неудовлетворительной кредитной историей, с пропорцией задолженности к активам, превышающей 80%, и другими недостатками. Фанни Мэй и Фредди Мак скупают ипотеки у первичных заимодателей, комбинируют их и формируют крупные выпуски ЦБ, высоколиквидных облигаций с высоким рейтингом. Фредди Мак и Фанни Мэй не являются государственными структурами и не субсидируются правительством. Развитие обеих компаний с общественной миссией обуславливалось общим экономическим и социальным положением в стране.

В целях стимулирования жилищного строительства и облегчения условий получения ссуд под недвижимость данные кредиты могут быть застрахованы в ФЖА, уполномоченной страховать ипотеки под жилые дома.

В обеспечении стабильности жилищного ипотечного рынка участвует также Джинни Мэй, которая предоставляет гарантии по ЦБ, обеспеченным пулом закладных. Другими словами, Джинни Мэй не закупает, не продает и не выпускает ЦБ, а также не покупает ипотеки у первичных заимодателей. Джинни Мэй выступает гарантом ипотечных ЦБ, выпущенных частными компаниями, отвечающими кредитным требованиям и застрахованными ФЖА, Департаментом по делам ветеранов или Агентством сельского жилья. Гарантии Джинни Мэй полностью под-

креплены правительством США. Это обстоятельство делает облигации, гарантированные Джинни Мэй, высоконадежными инвестиционными инструментами, что позволяет успешно привлекать средства на строительство жилья в сельской местности и бедных городских районах.

Вторичный рынок ипотек существует в США благодаря многим механизмам: проверка кредитоспособности, защита и страхование собственности на жилье, рыночное и открытое определение цен на недвижимость, стабильная правовая база.

Хотя ипотечные ЦБ и обладают высокой степенью ликвидности, они не влекут за собой большого риска, следовательно, не приносят высоких процентов. Это привлекает в основном институциональных инвесторов, стремящихся диверсифицировать и обезопасить свои крупные портфели инвестиций. Важно иметь в виду, что вторичный рынок ипотек и кредитов не может рассматриваться в отрыве от этого контекста. Положительными сторонами американской модели ипотечного кредитования является высокое развитие первичного и вторичного рынков ипотечного кредитования за счет функционирования специализированных организаций по ипотечному кредитованию, которые в целом формируют систему ипотечного кредитования.

Система вторичного рынка ипотечного кредитования в силу особенностей системы права регулируется не только законами, но и обширнейшей судебной практикой, восполняющей пробелы законодательства.

2. Одноуровневая (немецкая) модель. Это автономная сбалансированная модель ипотеки, которая базируется на ссудо-сберегательном принципе функционирования по типу немецких частных стройсберкасс - Bausparkasse, французских - Livret Epargne Logement, американских - Saving & Loans. Тут вкладчик имеет возможность накопить на протяжении длительного периода необходимый вклад на покупку квартиры (например, 50% от ее стоимости), а потом получить кредит на покупку (строительство) заранее выбранного жилья. Ссудо-сберегательные кассы (ССК) начинают деятельность с формирования уставного капитала, который является основой собственного источника средств (включая квартирный фонд) для [выдачи кредитов](#). Все имеющиеся средства кассы используются только для уставной деятельности, т.е. на финансирование строительства жилья и выдачи кредитов на покупку построенных квартир. Кредиты предоставляются ипотечными банками и обычными сберегательными кассами на длительный период - до 30 лет. Через каждые 5 лет процентная ставка по ним пересматривается. Кроме того, в Германии выдаются так называемые и обычные кредиты, которые банки распространяют вместе с ипотечными или как дополнение к ним. По

размеру процентной ставки эти кредиты приближены к ипотечным и их различие состоит только в наличии гарантии.

Также есть возможность получить льготные кредиты для семей с ограниченными доходами:

- кредиты первой необходимости выдаются лицам с низкими доходами, являются беспроцентными и сопровождаются выплатой субсидий (около 40 тыс. помещений);

- кредиты второй необходимости предоставляются лицам со средними доходами.

Система стройсбережения, хотя и называется "немецкой моделью", существует во многих странах мира. С начала 1990-х гг. она эффективно развивается в таких странах, как Франция, Люксембург, Чехия, Словакия, Венгрия, Польша. Во всех упомянутых государствах приняты соответствующие законодательные акты по функционированию строительных ССК. Государство играет в реализации этой системы важную роль. Государственная поддержка стройсбережений в Германии держится на трех опорах:

1. Государственная премия за жилищное строительство.

На вклады до 1000 марок для холостых и незамужних и до 2000 марок для семейных выплачивается ежегодно 10%-ная премия. Таким образом, холостые и незамужние вкладчики могут получать ежегодно от государства в качестве поощрительной премии 100 марок, а семейные - 200.

2. Имущественно - эффективные платежи.

Каждый трудящийся может получать от своего работодателя до 936 марок в год для пополнения имущества. Эти платежи могут быть перечислены на счет по договору о стройсбережениях.

3. Дотация по имущественно-эффективным платежам.

На имущественно-эффективные платежи со стороны государства можно получить дотацию в размере 10% от 936 марок (это максимальная сумма, которую работодатель выплачивает на имущественно-эффективные платежи). Дотация оплачивается при условии, что подлежащий налогообложению доход не превышает 27 000 марок для холостых и незамужних и 54 000 марок для семейных граждан.

Основной особенностью системы ССК является то, что предоставляемые кредиты не имеют конкуренции, т.к. при выполнении всех условий вкладчик получает кредит с пониженной ставкой вознаграждения (интереса) и гарантиями на весь срок погашения кредита, зависящий от периода накоплений денежных средств. В Германии ССК много лет стабильно привлекают средства под 3% годовых и выдают ипотечные кредиты по ставке 5% при колебании рыночных ставок на такие кредиты, выдаваемые обычными банками, от 7 до 12% годовых.

Во Франции льготные кредиты имеют название «льготный кредит на вступление в право владения» и используются для финансирования вступления в право владения семей с низкими доходами. Такие кредиты выдаются под твердую или плавающую ставку на 20 лет.

Льготные кредиты в Италии выдаются институтами земельного кредита сроком не более как на 25 лет. Их размер приближается к 100% затрат, связанных с покупкой жилья. Процентные ставки по таким кредитам снижаются в зависимости от средств, которыми владеет заемщик.

В Испании распространение приобрели квалифицированные кредиты на жилье. Они выдаются органами государственного кредитования и частными учреждениями на выгодных условиях сравнительно с рыночными, это касается как процентных ставок, так и срока погашения кредита. Для стимулирования выдачи этих кредитов разными кредитными учреждениями финансовые органы, прежде всего, освобождают их от необходимости иметь обязательные резервы для таких целей.

Во Франции существуют связанные кредиты. Их могут выдавать все учреждения, которые берут на себя обязанность придерживаться некоторых норм, но, не обуславливая учет доходов. Кредиты выдают на покупку новых и старых квартир и проведение капитального ремонта.

В Великобритании предложили кредиты на покупку жилья со сроком выплаты практически до 60 лет. Так, ипотечные кредиты со сроком выплаты 57 лет предлагает второй по величине кредитор Великобритании – компания «Abbey». Компания «Tesco» предлагает кредиты сроком на 52 года. Это больше чем в два раза превышает срок выплаты традиционных кредитов – 25 лет. И вызвана тем, что при средней цене на недвижимость в Великобритании в 211 тыс. фунтов ежемесячные выплаты по кредиту на 25 лет стали слишком большими для британцев. На первый взгляд, эти условия кредитования кажутся выгодными. На самом деле это далеко не так – сумма выплат по кредиту за 57 лет может составлять до 100 тыс. фунтов свыше стоимости недвижимости. Например, взяв ссуду на 150 тыс. фунтов стерлингов сроком на 25 лет под процентную ставку 6,75% годовых, заемщик должен будет заплатить 160 тыс. по процентам. В то же время проценты по ипотечному кредиту на 57 лет будут составлять 280 тысяч.

Для сравнения: на Украине максимальный срок кредитования под залог жилья составляет 20 лет. На начало ноября 2006 года средняя номинальная процентная ставка по ипотечным кредитам в национальной валюте составляла 16,8 % годовых, в долл. США – 12,2%. Эффективная ставка зафиксировала свое значение на уровне 18,2% и 13,4% годовых для гривневых и долларовых кредитов соответственно.

В Италии распространение получили «земельные» авансы. Их выдают институты земельного кредита под ипотечную гарантию. Срок погашения такого кредита – не меньше 18 месяцев (в среднем – от 2 до 4 лет). Другой вид ипотечных кредитов, которые присутствуют в Италии, – долгосрочные ипотечные кредиты, которые выдаются также институтами земельного кредита и другими кредитными учреждениями. Такие кредиты институты земельного кредита выдают сроком от 10 до 25 лет под твердую или плавающую процентную ставку, которая чаще всего пересматривается раз в 5 лет. Кредиты могут покрывать 50% цены покупки, или 75% стоимости строительства. Другие кредитные учреждения такие кредиты выдают сроком от 5 до 15 лет под рыночную процентную ставку с выплатами за счет погашений долга каждые 6 месяцев.

Интересным является опыт ипотечного кредитования в России. Первая программа ипотечного кредитования в стране была разработана АО «Корпорация «Жилищная инициатива» совместно со Сбербанком и Госстрахом РФ. Эта программа предусматривает несколько схем кредитования жилищного строительства:

1. «Форвард-кредитинвест». Эта схема рассчитана на застройщиков (юридических лиц), которые строят жилье с целью продажи. Предметом залога является сам строительный объект. Оформление залога и выдача кредита осуществляется поэтапно – в процессе строительства объекта;

2. «Ретрокредитинвест». Эта схема предназначена для граждан, которые желают улучшить свои жилищные условия. Кредит выдается под залог существующей квартиры и только в случае, если ее рыночная стоимость превышает затраты на строительство новой;

3. «Фьючерсинвест». Такая схема предназначена для граждан, которые не желают закладывать свою недвижимость, и имеет два варианта:

- квартира продается с аукциона при условии отсрочки выселения до окончания строительства нового жилья. Бывший владелец жилья самостоятельно вкладывает вырученные от продажи квартиры деньги в строительство недвижимости, принимая на себя риск и оплачивая счет инвестора-строителя;

- владелец жилья поручает инвестору-строителю продажу старого жилья и строительство нового, переключая при этом на последнего все риски;

4. «Комбинвест». Основой этой программы является комбинированная схема организации процесса инвестирования жилья через систему жилищно-строительных сбережений и частичное инвестирование этих сбережений в конкретные объекты и

предоставление соответствующего жилья гражданам.

В течение двух последних десятилетий процентные ставки по кредитам во многих странах снизились от уровня 14–18% годовых. Например, в Европе и США в настоящее время средние ипотечные ставки не превышают 8% годовых. В Италии, Франции, Норвегии, Швеции, Дании и Нидерландах кредиты выдаются под 5%, в Великобритании, США, Германии – под 6%, в Испании, Швейцарии и Финляндии – под 3,5%.

В США выдаются ипотечные кредиты преимущественно для покупки жилья, а в Украине, наоборот, для промышленности и коммерции. В Европе средняя ставка – 5%, но и инфляция значительно меньше – 2%. Поэтому эффективная ставка равняется 3%.

Особенности экономики и возможности привлечения бюджетных ресурсов порождают различные схемы ипотечного кредитования. Однако, как убеждает опыт развитых стран, этот вид кредитования может существовать только при наличии взаимосвязанных инфраструктур. Среди них – стабильно действующий вторичный рынок залоговых обязательств, рынок недвижимости, рынок земельных участков под застройку, учреждения, которые обеспечивают страхование операций с имуществом.

Кроме того, в организационном плане важно определить, будут ли банки, страховые компании принимать участие в ипотечном бизнесе. Практика свидетельствует, что при нестабильной экономической ситуации БВУ не заинтересованы в долгосрочном кредитовании. Важными условиями реализации классических моделей ипотечного кредитования является стабильность экономики, надежность и эффективность финансово-кредитной системы, наличие развитого рынка ЦБ, высокая платежеспособность населения и самое главное – активное участие государства как гаранта стабильности всей системы отношений во время ипотечных операций

Малайзийская модель. Развитие системы ипотечного кредитования началось с создания Национальной ипотечной корпорации «Кагамас Берхад» (далее – корпорация), в состав которой вошли Банк Малайзии (20%), финансовые компании (19,5%), коммерческие (около 40 млн. долл. США). Основной ролью данной корпорации является обеспечение ликвидности, низкой стоимости строительства, долгосрочного характера ипотечных кредитов, выбора финансирования для покупателей жилья.

Процесс ипотечного кредитования делится на два этапа: строительство жилого дома и полное завершение его строительства. Для строительства дома застройщику предоставляется кредит на срок 2-3 года, при этом застройщик официально извещает население о намерении строить жилой дом. В процессе строительства осуществляются

предварительная продажа незавершенного жилого дома и его окончательное финансирование покупателями. После завершения строительства проводится секьюритизация ипотечных кредитов. Основными условиями кредитования являются маржа финансирования от 70 до 80%, средняя окупаемость кредита 20 - 25 лет. Сумма основного долга погашается ежемесячно в размере 1/3 от дохода заемщика, предоставление контракта о страховании недвижимости обязательно, максимальная ставка вознаграждения составляет 9%. Процесс секьюритизации начинается с выдачи заемщикам ипотечных кредитов, которые в последующем продаются корпорации. Корпорация, в свою очередь, для покрытия расходов от по-

купки ипотечных кредитов и увеличения капитала выпускает долговые ЦБ, которые затем продает инвесторам.

Литература:

1. Логинов М. Система ипотечного жилищного кредитования в России: проблемы и пути решения // Деньги и кредит. 2005. №4. С.22.
2. European Securitization Forum. ESF Securitisation Data Report-Winter 2007, [www. European securitisation.com](http://www.EuropeanSecuritisation.com).
3. Резванова Л.М. Механизм секьюритизации в системе рефинансирования ипотечного кредитования //Бан-ковское кредитование, 2008, №1.

Рецензент: д.э.н., профессор Койчужев Т.К.
