



О Концепции долгосрочного финансирования жилищного строительства и развития системы ипотечного кредитования

Утративший силу

Постановление Правительства Республики Казахстан от 21 августа 2000 года № 1290. Утратило силу постановлением Правительства Республики Казахстан от 31 марта 2011 года № 330

Сноска. Утратило силу постановлением Правительства РК от 31.03.2011 № 330.

В целях развития жилищного строительства, разработки организационно-экономического механизма привлечения инвестиций в жилищную сферу, совершенствования нормативной правовой базы системы ипотечного кредитования в республике Правительство Республики Казахстан **п о с т а н о в л я е т :**

1. Одобрить прилагаемую Концепцию долгосрочного финансирования жилищного строительства и развития системы ипотечного кредитования.

2. Министерству энергетики, индустрии и торговли совместно с Министерством финансов, Министерством экономики, Министерством государственных доходов Республики Казахстан, Национальным Банком Республики Казахстан (по согласованию) и Национальной комиссией Республики Казахстан по ценным бумагам (по согласованию) в двухмесячный срок внести в Правительство Республики Казахстан согласованную в установленном порядке Программу по реализации указанной Концепции.

3. Контроль за исполнением настоящего постановления возложить на Министерство энергетики, индустрии и торговли Республики Казахстан.

4. Настоящее постановление вступает в силу со дня подписания.

Первый заместитель
Премьер-Министра
Республики Казахстан

Одобрено

Постановлением Правительства

Концепция долгосрочного финансирования жилищного
строительства и развития системы ипотечного
кредитования в Республике Казахстан

В в е д е н и е

Основными направлениями долгосрочного финансирования жилищного строительства, принятыми в мире, являются системы ипотечного кредитования и строительных сбережений. Поэтому и для Казахстана формирование систем ипотечного кредитования и строительных сбережений является одним из приоритетных направлений жилищной политики.

Введение системы строительных сбережений внесет ощутимый вклад в решение такой проблемы как жилье, поскольку стройсбережение стимулирует участие самого населения в финансировании жилья. Система строительных сбережений не требует наличия развитых финансовых рынков и ориентирована на слои населения со средними доходами. Успешное проведение данной программы, соответствующая поддержка государства, привлекательный уровень премии, создание необходимых условий, регулируемых соответствующим законом, позволят сделать систему привлекательной для более широких слоев населения. Государство заинтересовано в развитии системы строительных сбережений и участники данной системы будут пользоваться его поддержкой.

Наряду с развитием системы строительных сбережений одним из важных направлений решения жилищных вопросов будет развитие системы ипотечного кредитования, которое создаст условия для приобретения жилья в собственность на рынке и будет ориентировано на наиболее экономически активную часть населения. При этом, ипотечное кредитование должно развиваться с учетом доходов населения в сочетании с другими инструментами решения жилищной п р о б л е м ы .

В целях создания механизмов финансирования жилищного строительства, решения жилищных проблем широких слоев населения, снижения цен на жилье (за счет удешевления стоимости стройматериалов и строительных работ) и стимулирования строительства жилья в соответствии с Планом мероприятий по реализации Программы действий Правительства Республики Казахстан на 2000-

2002 годы разрабатывается "Концепция развития жилищного строительства и сохранения жилищного фонда в Республике Казахстан". Раскрываемые вопросы в данной "Концепции финансирования долгосрочного жилищного строительства и развития системы ипотечного кредитования в Республике Казахстан" (далее - Концепция) являются составной частью вышеуказанной Концепции. Исходя из того, что проект Закона Республики Казахстан "О строительных сбережениях" с необходимыми обоснованиями к моменту завершения настоящей Концепции уже представлен Правительством Республики Казахстан в Парламент республики, основное внимание в дальнейшем уделено вопросу развития системы ипотечного к р е д и т о в а н и я .

В Концепции определены основные цели и принципы развития системы ипотечного кредитования. Концепция включает подробное описание организации системы долгосрочного ипотечного кредитования, а также организационно-экономического механизма привлечения кредитных ресурсов в эту сферу. Предполагается, что развитие системы ипотечного кредитования будет осуществляться за счет активизации участия банков в кредитовании населения под залог недвижимости. Банки смогут рефинансироваться путем выпуска ипотечных облигаций, обеспеченных пулами ипотек.

Основная роль Правительства и Национального Банка Республики Казахстан в становлении системы ипотечного кредитования предполагается в форме создания законодательной базы и нормативного регулирования процесса с целью снижения финансовых рисков участников и повышения доступности жилья для г р а ж д а н .

Кроме того, предполагается создание ипотечной компании основными учредителями, которой будут Национальный Банк Республики Казахстан, международные финансовые организации и банки второго уровня. Данная компания будет вести вопросы вторичного рынка закладных для обеспечения быстрой возвратности кредитных ресурсов и решения проблемы ликвидности.

1. Жилищная ситуация в Казахстане

Традиционная советская система жилищного финансирования соответствовала проводимой жилищной политике в целом и заключалась в централизованном распределении бюджетных ресурсов для строительства государственного жилья и его бесплатном предоставлении гражданам, стоящим в очереди на улучшение жилищных условий.

В Казахстане с самого начала экономических преобразований, несмотря на свою важность, жилищная реформа проводилась очень медленными темпами.

Становление рыночных отношений в жилищной сфере Казахстана началось в

1991г. после принятия законов "О разгосударствлении и приватизации", "О собственности". Позже были приняты законодательные акты о залоге, инвестиционной деятельности, введен новый Гражданский кодекс. Указы Президента Республики Казахстан, имеющие силу Закона, U952723_ "Об ипотеке недвижимого имущества" и U952727_ "О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним", Закон Республики Казахстан Z970094_ "О жилищных отношениях", разработаны положения о купонной приватизации и др. Таким образом, была создана законодательная база для становления рыночных отношений в жилищной сфере.

При этом, в условиях недостаточно высокого платежного спроса большей части населения на вновь построенное жилье, а также отсутствия кредитов для приобретения готового жилья, созданный в первые годы реформ рынок жилья оказался не обеспечен необходимыми кредитно-финансовыми механизмами, которые могли бы поддержать платежеспособный спрос населения на рынке
г о т о в о г о ж и л ь я .

В 1993 г. делается важный шаг в жилищной реформе. Указом Президента Республики Казахстан N 1344 U931344_ принимается "Государственная программа новой жилищной политики и механизмы ее реализации". Она предусматривала ряд важнейших стратегических шагов в сфере жилищной политики государства, такие как: внесение необходимых изменений и дополнений в систему правовых норм, имеющих отношение к жилищной сфере; реформирование системы финансирования жилищного строительства и жилищно-коммунального хозяйства; демонополизация; разработка комплекса мер по снижению стоимости строительства жилья и удешевления его для населения; создание системы льгот участникам процесса жилищного строительства и эксплуатации с целью вовлечения в этот процесс максимального количества граждан и юридических лиц; осуществление мер по расширению арендного сектора в жилищной сфере; модернизация базы стройиндустрии; разработка упрощенной процедуры выделения и регистрации земельных участков для жилищного строительства; комплексное развитие в районах жилой застройки социальной, инженерной и транспортной инфраструктуры; создание эффективных организационных структур для осуществления жилищной политики государства; развитие инфраструктуры рынка жилья и недвижимости в
ц е л о м .

Несмотря на то, что значительная часть провозглашенных в упомянутом указе стратегических задач не реализована по сей день, этот документ указывает на важность жилищных проблем для государства и вхождение жилищной политики в число приоритетных направлений деятельности государства. Это соображение крайне важно для анализа реальных возможностей дальнейшего

реформирования жилищного сектора и системы его финансирования.

Кроме того, уже в течение нескольких лет объем вводимого жилья в республике составляет примерно 0,5% от имеющегося жилищного фонда и равняется площади ветхих и аварийных домостроений. При таких темпах обновления жилищного фонда имеется реальная угроза его безнадежного старения, и, если учесть, что большая часть жилья находится в сейсмически опасных зонах, то последствия такой политики в жилищном строительстве могут быть катастрофическими.

Спад инвестиционной активности в строительной отрасли болезненно отразился на экономическом положении многих подрядных организаций. В результате численность занятых в строительном секторе продолжает сокращаться. Очевидно, что в такой ситуации многократно повышается значимость реального запуска новых механизмов привлечения внебюджетных средств в строительный сектор, в том числе, за счет ипотечного жилищного кредитования, поскольку это действительно может помочь остановить распад строительной отрасли, улучшить показатели занятости, решить целый ряд проблем социального характера.

Факторы спроса и предложения. Уровни и структура спроса и предложения, а также ценообразование на жилую недвижимость имеют в Казахстане ряд особенностей, которые необходимо иметь в виду при оценке перспектив формирования рынка ипотечного кредитования.

В целом по республике уровень спроса на жилье является низким. Это касается подавляющего большинства городов и всей сельской местности. Едва ли не единственными центрами, где спрос на жилую недвижимость более или менее сформирован, являются две столицы - Астана и Алматы, где по-прежнему сконцентрированы не только бизнес-элита республики, но и большое количество чиновников, включая зарубежных, а также те города, где, в основном, сосредоточены действующие предприятия добывающей и перерабатывающей отраслей промышленности. В качестве одного из факторов, влияющих на спрос, выступают бюджетные ограничения и, в частности, доход семьи. Средний уровень дохода семьи в Казахстане находится на невысоком уровне, хотя и превышает показатели соседних стран. По последним данным Агентства Республики Казахстан по статистике, в июле 1999 г. среднедушевые денежные доходы населения составили 3224 тенге, или 23 доллара США. При этом среднедушевые доходы жителей гг. Алматы и Астана в июле сравнялись и

составили 5486 тенге (\$ 39). Учитывая то, что состав среднего домохозяйства в Казахстане составляет 3,5 человека, среднемесячный денежный доход домохозяйства по республике составил в июле 11284 тенге (\$

80), а по гг. Алматы и Астана - 19201 тенге (\$ 137). Основные показатели уровня жизни населения за последние четыре года представлены в таблице 1.

Основные социально-экономические индикаторы уровня жизни населения Республики Казахстан Таблица 1

	! 1995	! 1996	! 1997	! 1998
1	! 2	! 3	! 4	! 5
Валовой скорректированный располагаемый доход домашних хозяйств, млрд. тенге	786,0	1062,5	1339,2	1363,8
на душу населения, тысяч тенге	49,2	66,99	88,2	91,2
в процентах к ВВП	77,8	75,0	80,1	78,7
Фактическое конечное потребление домашних хозяйств, млрд. тенге	807,1	1063,4	1294,5	1344,0
на душу населения, тысяч тенге	50,1	66,9	85,2	89,9
в процентах к ВВП	76,9	78,8	77,5	83,2
Среднедушевые денежные доходы населения, тенге в месяц	1720	2371	2849	3020
Номинальная начисленная среднемесячная заработная плата одного работника, тенге	4786	6841	8541	9682
Средний размер назначенной месячной пенсии, тенге	1876	3283	3554	3964
Величина прожиточного минимума (в среднем на душу, в месяц), тенге	-	-	3505	3716

Источник: Агентство Республики Казахстан по статистике

Следует отметить, что значительная часть населения не имеет никаких существенных накоплений и вынуждена тратить практически весь доход на

текущее потребление. Уровень нормы сбережений продолжает оставаться низким, хотя и начал расти в 1999-2000 гг.

Спрос населения на жилье, во многом, определяется демографическими показателями, такими как темпы образования новых семей, уровень миграции, количество сложных домохозяйств и др. В Казахстане наблюдаются тенденции уменьшения общего коэффициента рождаемости, увеличение общего коэффициента смертности и, соответственно, уменьшение общего коэффициента естественного прироста, хотя с 1999 года наблюдается обратная тенденция. Снижение рождаемости уменьшает размеры семей в настоящий момент и количество семей в будущем, т.е. в перспективе структура и число домохозяйств будут существенно отличаться от современных, что приведет к изменению с п р о с а н а ж и л ь е .

Перенос столицы из Алматы в Астану в 1997 г. повлек за собой весьма значительные колебания спроса, а вместе с ним и цен на недвижимость. В Алматы, ввиду значительного оттока населения, цены на недвижимость, как жилую, так и коммерческую, за последние два года снизились примерно на 10-15% в долларовом эквиваленте. В Астане, где в настоящее время продолжает ощущаться значительный дефицит жилья, цены после огромного скачка в 1998 г. , немного опустились и стабилизировались примерно на уровне 20-30% ниже, ч е м в А л м а т ы .

Если рассмотреть положение в областных центрах, то здесь наблюдается следующая ситуация. Как уже указывалось выше, относительно высок спрос на местных рынках жилья в обеих столицах, а также тех городах, где, в основном, сосредоточены действующие предприятия добывающей и перерабатывающей отраслей промышленности, где относительно высок уровень оплаты труда: Кустанай, Атырау, Павлодар, Усть-Каменогорск. И наоборот, в тех городах, где уровень безработицы относительно высок, наблюдается относительно низкий с п р о с н а ж и л ь е .

В последние два-три года увеличился спрос на индивидуальное жилье (загородные комфортабельные дома), перестроенные укрупненные квартиры в многоквартирных домах. С повышением стоимости коммунальных услуг также намечается тенденция увеличения спроса на квартиры с минимальным набором удобств (для низкодоходных семей).

В условиях меняющегося уровня доходов и семейного положения население на протяжении всей жизни, очевидно, будет многократно менять свое жилье. Это говорит о том, что оборачиваемость жилой недвижимости, скорее всего, в б л и ж а й ш и е г о д ы в ы р а с т е т .

Что касается предложения жилья, то на территории всей республики

наблюдается примерно одинаковая картина. Подавляющее большинство жилья предлагается на вторичном рынке, в то время как рынок нового жилищного строительства развит крайне слабо. Ситуация в строительном секторе значительно ухудшилась за последние пять-семь лет ввиду отсутствия достаточного платежеспособного спроса. Одной из важных тенденций является неуклонное сужение предложения на первичном рынке из-за катастрофического падения объемов нового строительства.

Ввод в действие жилых домов в Казахстане
(в тыс. кв. м общей площади)

Таблица 2

Годы	!Предприятиями и ! !организациями всех ! !форм собственности !		Из них по формам собственности	
	!	!	!	!
	!	!государствен-! !ная	!негосударствен-! !ная	!в том числе за !счет средств !населения
1990	7869	6167	1702	1164
1991	6130	4547	1583	1133
1992	5046	3308	1738	1122
1993	3856	2202	1654	1057
1994	2322	925	1397	764
1995	1663	556	1107	628
1996	1407	293	1114	699
1997	1344	229	1115	851
1998	1132	174	958	803
1999	1105	108	997	843

Источник: Агентство Республики Казахстан по статистике

Таким образом, в 1998 г. объемы жилищного строительства снизились по сравнению с 1990 г. более, чем в 7 раз, при этом вполне вероятно продолжение этой тенденции. Сокращение объемов жилищного строительства наблюдается и при расчете данного показателя относительно количества населения республики (табл. 3).

Ввод в действие общей площади жилых домов и количество построенных квартир в Казахстане, в процентах Таблица 3

	1995	1996	1997	1998	
Всего построено общей площади, кв.м (на 1000 человек населения)	104	88,7	85,9	75,7	
Число построенных квартир (на 1000 человек населения)	1,2	0,9	0,9	0,7	
Всего построено квартир, тыс.	20,4	15,7	13,9	10,5	
Средний размер квартиры, кв. м	81,5	98,4	96,8	107,8	
Число квартир, построенных в домах квартирного типа (без общежитий), в %	100	100	100	100	
из них по видам квартир (в % от общего ввода):					
Однокомнатные	15	12	12	7	
Двухкомнатные	30	20	20	20	
Трехкомнатные	40	37	33	32	
Четырехкомнатные и более		15	31	35	41

Источник: Агентство Республики Казахстан по статистике

Таким образом, на общем неблагоприятном фоне в строительном секторе, данные статистики показывают две тенденции, которые можно назвать положительными. Первая из них - постоянный рост удельного веса жилья, которое строится в негосударственном секторе, т.е. повышение значимости частных, и, прежде всего, индивидуальных застройщиков. Если в 1990 г. 78% жилья было построено государственными предприятиями и организациями, то в 1998 г. ситуация изменилась кардинально, и почти 85% нового жилищного строительства пришлось на долю частного сектора (табл.4).

Удельный вес предприятий и организаций различных форм собственности и население в строительстве жилья в Казахстане, в процентах

Таблица 4

 Годы !Предприятиями и ! Из них по формам собственности
 !организациями всех !
 !форм собственности !

! !государствен- !негосударствен-!том числе за счет
 ! !ная !ная !средств населения

Годы	Предприятиями и организациями всех форм собственности	государствен- ная	негосударствен- ная	том числе за счет средств населения
1990	100	78,4	21,6	14,8
1991	100	74,2	25,8	18,5
1992	100	65,6	34,4	22,2
1993	100	57,1	42,9	27,4
1994	100	39,8	60,2	32,9
1995	100	33,4	66,6	37,8
1996	100	20,8	79,2	49,7
1997	100	17,0	83,0	63,3
1998	100	15,4	84,6	71,0
1999	100	9,6	90,4	76,5

Источник: рассчитано по данным Агентства Республики Казахстан по статистике

Вторая положительная тенденция, хотя она намного менее значима по сравнению с первой, - увеличение среднего размера строящихся квартир. Это указывает на то, что частный сектор, за счет которого такое увеличение произошло, располагает наилучшей, с точки зрения ликвидности, частью жилой недвижимости, которая, в принципе, может быть включена в экономический оборот.

В настоящее время цены на жилье на первичном рынке в 1,5-2,5 раза превышают цены на вторичном рынке. Это говорит о том, что на первых этапах развития жилищного рынка и возможного становления механизмов жилищного кредитования, в первую очередь, будет задействовано существующее жилье на вторичном рынке. В дальнейшем ситуация, скорее всего, поменяется. Одной из причин этого является довольно низкое качество большей части существующего жилого фонда и высокий удельный вес ветхого жилья, которое придется перестраивать. Однако, такого выправления ситуации вряд ли стоит ожидать ранее, чем через 3 - 5 лет.

Программы жилищного и, в первую очередь, ипотечного кредитования под

залог жилой недвижимости, в любом случае могут быть начаты только в качестве незначительных по первоначальным объемам пилотных проектов. Учитывая данное, на первоначальном этапе будут реализовываться пилотные проекты, предложенные администрациями Акимов городов Алматы и Астаны.

Таким образом, задача заключается в поддержании платежеспособного спроса различных слоев населения на рынке жилья за счет создания условий на рынке жилья для развития рыночных механизмов, мобилизации внебюджетных ресурсов общества и направления их в кредитно-финансовую сферу посредством развития системы строительных сбережений и долгосрочного ипотечного кредитования, то есть приобретение населением готового жилья на свободном рынке за счет собственных и кредитных средств.

Анализ потенциального платежеспособного спроса на продукты жилищного кредитования. Для более глубокого анализа возможностей роста объемов жилищного кредитования в ближайшей перспективе необходимо определить, во-первых, доступность жилья и жилищных кредитов для населения, и, во-вторых, потенциальный платежеспособный спрос на них. Количественная оценка этих параметров поможет сделать более аргументированные выводы относительно полезности и необходимости развития механизмов жилищного кредитования.

Согласно официальным данным, усредненный ежемесячный доход в июле 1999 года равнялся 3224 КТ или 24,34 долларам США на душу населения. Такой низкий доход не способствует запуску процесса жилищного кредитования во всех областях Казахстана. Главным образом, необходимо сосредоточить внимание на городском населении, которое представляет собой основной целевой рынок для ипотечного кредитования жилья. Более того, двумя основными целевыми рынками в стране являются Алматы и Астана. В июле усредненный ежемесячный доход на душу населения в Алматы и Астане равнялся 5486 КТ или 41,42 долларам США. Последние достоверные данные, имеющиеся в наличии, в отношении распределения доходов населения относятся к окончанию 1997 года. Количественное соотношение разных доходов с тех пор не претерпевало критических изменений. Вследствие того, что не существует

данных по распределению дохода домохозяйств (в среднем казахстанская семья состоит из 3,5 человек), предположим, что в каждой семье обычно два ее члена работают. Поэтому, в целях расчета платежеспособного спроса семьи доход на одного работающего члена умножается на два. Такие предположения позволяют рассчитать текущий уровень и распределение доходов домохозяйства.

Разбивка доходов домохозяйств в Алматы и Астане (июль 1999)

Таблица 5

 Квintиль ! Средний доход на человека ! Средний ежемесячный доход на
 дохода ! ! семью

	! KZT	! USD	! в процентах	! KZT	! USD
1	1481.22	11.18	5.4	2962.44	22.36
2	2797.86	21.12	10.2	5595.72	42.24
3	4471.09	33.76	16.3	8942.18	67.52
4	6830.07	51.57	24.9	13660.14	103.14
5	11849.76	89.47	43.2	23699.52	178.93
в среднем	5486.00	41.42	-	10972.00	82.84

Основным целевым рынком в случае оценки перспектив ипотечного кредитования является спрос на кредиты со стороны тех домохозяйств, которые уже имеют в собственности жилье, но хотят улучшить жилищные условия, т. е. использовать его стоимость при покупке нового жилья.

Для того, чтобы претендовать на получение ипотечного кредита на покупку жилья, потенциальный заемщик должен располагать определенными собственными средствами. Основным источником собственных средств у подавляющего большинства граждан является жилье, перешедшее в их собственность в результате приватизации. Для оценки этого источника необходима лишь ценовая информация по жилью разного типа. Средние цены однокомнатной типовой квартиры в Казахстане (гг. Алматы и Астана, где рынок, как указывалось выше, развит в наибольшей степени) в 1999 г. равна USD 8 000, двухкомнатной - USD 13 000, трехкомнатной - USD 20 000. При этом, следует отметить, что указываемый уровень цен на жилье в Казахстане сравнительно высокий не только по отношению к соседним странам, но и даже по отношению к странам Восточной Европы и Турции, где уровень благосостояния населения значительно отличается от показателей в Казахстане. (Таблица 6).

Вторым источником собственных средств у населения могут быть банковские вклады и депозиты, денежные накопления, драгоценности, гараж, автомобиль и т. п. Реальную залоговую стоимость этих средств определить сложно.

Исходя из сложившейся практики кредитования физических лиц и наиболее вероятных тенденций кредитования в ближайшее время, предположим также, что

процентная ставка по предоставляемым в казахстанских тенге жилищным ипотечным кредитам будет равна 20% и являться фиксированной, кредитный период составляет более 10 лет, платежи в счет погашения основной задолженности по кредиту и оплаты процентов производятся ежемесячно равными долями, т. е. кредит является самоамортизирующимся с фиксированной процентной ставкой и аннуитетными платежами.

На основании данных о сбережениях домохозяйства, процентной ставке и длительности ипотечного кредита можно определить размер кредита, на который данное домохозяйство может претендовать. При этом, величина ежемесячного платежа в счет обслуживания долга (выплата основного долга и процентов) не должна превышать 30 % от совокупного ежемесячного дохода домохозяйства. Такое соотношение является стандартным для большинства стран с развитым ипотечным кредитованием и закладывается в расчеты многими российскими банками, оценивающими платежеспособность заемщиков.

Стоимость одного кв. метра жилья по странам*

Таблица 6

 Размер жилой площади (кв.м.) ! Цена площади ! Цена 1 кв. м.

ТУРЦИЯ - г. Стамбул (цены в тыс. долл.США)

125	50	0,40
130	110	0,85
140	65	0,46
142	80	0,56
145	100	0,69

ВЕНГРИЯ - г. Будапешт (цены в тыс.долл.США)

140	49	0,68
280	133	0,93
860	342	0,78

КАЗАХСТАН - г. Алматы (цены в тыс. долл. США)

32	8	0,25
50	13	0,26

*- расчет ценовых показателей осуществлен с использованием условных данных.

Так, например, процентная ставка по кредитам, предположительно равная 20 %, может отличаться в ту или иную сторону. Это же касается продолжительности кредитного периода. Если допустить, что ставка реально увеличится, а кредитный период уменьшится, то, очевидно, ипотечные кредиты станут менее доступными для потенциальных заемщиков, и спрос на них сократится.

С другой стороны, нет никакой уверенности в том, что эти показатели не изменятся в обратную сторону, положительно воздействуя на доступность и спрос. Кроме того, не следует забывать, данное касается основной массы населения, проживающего в небольших типовых квартирах. Но ведь имеется еще и достаточно большое число состоятельных граждан, располагающих не только значительными дополнительными средствами, но и активами в виде собственных квартир большего размера (которые готовы продать для покупки еще больших квартир или коттеджей). В третьих, является совершенно очевидным, что данные о доходах домохозяйств остаются заниженными, поскольку их источником являются анкетные опросы. Наконец, есть еще, как минимум, две категории потенциальных заемщиков. Это домохозяйства, имеющие целью покупку однокомнатной квартиры, а не двух- или трехкомнатной, а также домохозяйства, которые только что образовались и собираются впервые покупать себе жилье. Количество таких потенциальных заемщиков может быть оценено как равное 300-400 в год. В результате, суммарное количество ипотечных кредитов, на которые существует реальный спрос, уже сегодня может составить минимум 2-3 тыс. в год, что на порядок выше текущего показателя количества выдаваемых в Казахстане жилищных кредитов. Все это позволяет говорить о достаточной реалистичности и достоверности полученных результатов.

Таким образом, проведенный анализ показывает, что, в целом, платежеспособный спрос на жилищные ипотечные кредиты в сложившихся в Казахстане условиях остается относительно небольшим. Однако, во-первых, он достаточен для начала практического освоения и развития механизмов ипотечного кредитования различными государственными и коммерческими структурами, заинтересованными в развитии национальных рынков

недвижимости, а, во-вторых, низкая доступность ипотечных кредитов для населения определяется, главным образом, низкими доходами домохозяйств и высокими процентными ставками, что исправимо в результате проведения

грамотной экономической политики.

2. Основные модели долгосрочного жилищного финансирования в Казахстане

Основными моделями долгосрочного жилищного финансирования в Казахстане являются:

- система строительных сбережений;
- система ипотечного кредитования.

2.1. Система строительных сбережений в Республики Казахстан

На современном этапе развития Казахстана наиболее важным направлением развития долгосрочного жилищного финансирования является система строительных сбережений.

Стройсбережение - это система финансирования жилья, основанная на накоплении собственного капитала с последующим правом на кредит для проведения мероприятий по улучшению жилищных условий.

Сущность системы стройсбережений заключается в том, что граждане, желающие улучшить свои жилищные условия, берут обязательство накопить часть необходимых им для этого средств на ссудосберегательных счетах в банке (не менее 50 % от стоимости жилья), а банк, в свою очередь, обязуется предоставить вкладчику ссуду, в размере разницы между договорной суммой и суммой его собственных сбережений.

Основной особенностью системы стройсбережений является то, что предоставляемые населению ссуды не имеют конкуренции, поскольку ставка вознаграждения (интереса) по нему низкая и гарантируется на весь срок погашения ссуды. Этот весьма выгодный кредит является главной привлекательной чертой системы стройсбережения. Финансовые институты, специализирующиеся на стройсбережениях могут гарантировать низкую ставку вознаграждения, поскольку данные организации будут работать вне рынка капитала и не будут зависеть от колебаний его ставки вознаграждения (интереса). Данные финансовые учреждения будут иметь собственный рынок

стройсбережений и кредитов, собственную систему рефинансирования, а также фонд, из которого клиенты, внесшие в него свои вклады, будут получать ссуды. Вкладчик и ссудополучатель (заемщик) в одном лице - отличительный признак системы **с т р о й с б е р е ж е н и я .**

При этом, необходимо обратить внимание, что система стройсбережений не требует наличия развитых финансовых рынков и ориентирована на слои населения с доходами, ниже средних. В то же время она отвечает потребностям широких слоев населения в жилье. Данная система облегчает людям приобретение **с в о е г о с о б с т в е н н о г о ж и л ь я .**

Система стройсбережений для государства позволит решить следующие **о с н о в н ы е з а д а ч и :**

решение социальной задачи - улучшение жилищных условий граждан; население вкладывает денежные средства в недвижимость; стимулируется собственная инициатива граждан при решении их жилищных **п р о б л е м ;**

строительная промышленность, включая малые и средние строительные фирмы, получает сильный импульс, стимулирующий в свою очередь инвестиции в **э к о н о м и к у р е с п у б л и к и ;**
с о з д а н и е н о в ы х р а б о ч и х м е с т .

Государство должно быть заинтересовано в поддержке собственности на жилье, которое, в свою очередь, должно быть доступно каждому. Это стимулирует готовность населения нести нагрузки ради приобретения или улучшения жилья и стабилизирует положение каждого в отдельности.

Государство должно быть крайне заинтересовано и в том, чтобы поддержать систему стройсбережения и целенаправленно стимулировать вкладчиков премиями **и с к и д к а м и в н а л о г о о б л о ж е н и и .**

В Германии система стройсбережения - единственная форма накопления, которая пользуется непосредственной поддержкой государства при приобретении собственного жилья. Размер государственной поддержки определяется законом. Он может меняться в зависимости от остроты жилищной проблемы для государства. Таким образом, государственная поддержка - это еще одна привлекательная для клиентов сторона системы стройсбережений.

В результате государственной поддержки в части налогообложения в Германии широкое распространение получили вклады предприятиями на специальные жилищно-ссудосберегательные счета своим работникам.

За несколько десятков лет немецкая система стройсбережения полностью доказала свою эффективность. В каждом отдельном случае система исходит из устремлений самого вкладчика (суммы его накоплений), при этом поддержка государства в виде премии или скидки в налогах рассматривается как "помощь

для самопомощи". Система стройсбережения в Германии - неотъемлемая часть жилищной политики, центральным пунктом которой является поддержка частной собственности на жилье.

При этом, растет интерес к системе стройсбережения, ввиду того, что решить проблемы финансирования жилищного строительства без частной инициативы и накопления частного капитала невозможно.

С начала 90-х годов строительное ссудосбережение эффективно развивается во Франции, Люксембурге, Чехии, Словакии, Венгрии, Польше. Во всех упомянутых государствах приняты соответствующие законодательные акты по функционированию строительных ссудосберегательных систем.

Однако, прогнозируется, что успешное проведение данной программы, соответствующая поддержка государства, привлекательный уровень премии, создание необходимых условий, регулируемых соответствующим законом, позволят сделать систему привлекательной для более широких слоев населения.

Кроме того, в начале своей деятельности строительные сберегательные банки не будут выдавать кредиты, так как все договоры стройсбережений будут находиться в фазе накопления. Средства же депозитов будут размещены исключительно в долгосрочные государственные ценные бумаги. К тому же проведение названных мероприятий позволит повысить уровень внутренних сбережений населения на долгий срок и в национальной валюте, что в перспективе окажет влияние на общее состояние финансовых рынков страны, в том числе увеличит объемы кредитования, снизит ставки, повысит ликвидность финансовых рынков и т.д.

Следует отметить, что развитие системы стройсбережения в Республике Казахстан при соответствующей поддержке государства окажет значительное, положительное влияние на социально-экономическое состояние. Прежде всего, позволит решить одну из первостепенных задач - удовлетворение потребностей широкого круга населения в жилье, что станет возможным путем накопления гражданами собственных средств и получения в будущем недорогих, долгосрочных кредитов.

В то же время, важной задачей является привлечение средств населения в инвестирование жилищной сферы, поскольку на сегодня это единственный, реальный источник внебюджетного финансирования данного сектора экономики.

Следовательно, государство призвано, во-первых, стимулировать население производить накопления и, во-вторых, создать условия, при которых риск потери накопленных средств сводится к минимуму.

Таким образом, государство должно быть объективно заинтересовано в развитии финансирования долгосрочного жилищного строительства и системы

ссудосбережений, а участники данной системы должны пользоваться потенциальной ее поддержкой.

Для развития системы строительных сбережений необходимо принятие представленного в Парламент проекта Закона "О строительных сбережениях", соответствующего нормативно-правовым актам Национального Банка и, что очень важно, оказание государственной поддержки в виде премирования вкладчиков и скидок в налогообложении.

2.2. Система ипотечного кредитования

2.2.1. Возможные модели развития системы ипотечного кредитования в К а з а х с т а н е

Важным и перспективным направлением и подходом к созданию эффективного механизма жилищного финансирования, позволяющим обеспечить наряду с системой строительных сбережений комплексное решение жилищной проблемы в стране будет являться долгосрочное ипотечное кредитование населения.

При этом, необходимо отметить, что представляется возможными к реализации развития системы ипотечного кредитования две модели:

1) е в р о п е й с к а я

Предусматривает в большей степени поддержку банков, осуществляющих ипотечное кредитование. Инструментами такой поддержки являются льготное налогообложение, льготное кредитование и др. В качестве основных институтов выступают высококапитализированные негосударственные организации.

2) а м е р и к а н с к а я

Предусматривает формирование при государственном участии институтов, гарантирующих выпуски организаторами ипотечных кредитов облигаций под залог недвижимости. Рынок ипотечных облигаций в США по объему лишь немногим уступает государственным облигациям, занимая почти треть от всего объема долговых ценных бумаг. Кроме того, в США этот сектор является одним из наиболее динамично развивающихся. За последние 25 лет его доля удвоилась (в 1975 году доля ипотечных облигаций составляла лишь 16%).

Рынок ипотечных облигаций в США является не только одним из самых крупных, но и одним из наиболее эффективно и сложно устроенных с точки зрения инфраструктуры, разнообразия участников и эмитируемых инструментов, а также системы регулирования. Формирование ликвидного рынка ипотечных облигаций (включая вторичный рынок) сопровождалось полной перестройкой

системы финансирования жилищного строительства. Традиционно кредиты на строительство и покупку домов, обеспеченные залогом недвижимости (ипотеку), предоставляли ссудосберегательные ассоциации и банки. Данные учреждения оказывали полный спектр услуг по организации и обслуживанию ипотеки, а также были вынуждены принимать на себя риски, связанные с долгосрочными инвестициями. Тогда-то и набрал силу процесс продажи ипотечных кредитов. Покупателями ипотечных кредитов стали специально предназначенные для этой цели институты (агентства) - Федеральная Жилищная Администрация (ФЖА), Федеральная национальная ипотечная ассоциация (ФНИА)-Фанни Мэй, Государственная национальная ассоциация ипотечного кредита (ГНАИК)-Джинни Мэй, Федеральная корпорация ипотечного кредита (Фредди Мак) и другие организации, играющие определенную роль в развитии жилищного ипотечного рынка.

Агентства приобрели индивидуальные кредиты на средства, полученные по государственной кредитной линии, формировали из них крупный пакет (пул) и эмитировали долговые ценные бумаги, обеспеченные пулом ипотек, значительно снижая при этом индивидуальный кредитный риск конкретного заемщика. Таким образом, агентства выступили в роли посредника между получателем ипотечного кредита, организатором ипотеки (банком) и инвестором.

Процесс превращения ипотечных кредитов в долгосрочные долговые ценные бумаги стал называться секьюритизацией ипотеки, а разделение функций организации кредита, его обслуживания и финансирования - фрагментацией ипотеки. Секьюритизация и фрагментация ипотеки позволили финансовым институтам специализироваться на предоставлении определенных услуг и распределять риски, связанные с каждым видом деятельности. Среди участников рынка ипотечных облигаций обычно выделяют институты, выполняющие функции:

организаторов ипотечных кредитов;
инвесторов;

посредников, занимающихся страхованием ипотечных кредитов;
посредников, осуществляющих секьюритизацию ипотечных кредитов.

Американская модель предусматривает развитие рынка ипотечных облигаций, так как 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 закладные, что позволяет обеспечивать их ликвидность. Кратко рассмотрим, какие институты выполняют те или иные функции.

Коммерческие банки выдают гражданам под залог недвижимости ипотечные

кредиты. 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 коммерческие банки, компании по ипотечному кредитованию и другие местные организации, финансирующие жилье. Первичные кредиторы затем продают ипотеки инвесторам на вторичном рынке ипотек и используют полученные средства для предоставления новых жилищных кредитов, тем самым постоянно пополняя свои фонды займов. Инвесторами на вторичном рынке являются Фанни Мэй, Фредди Мак, пенсионные фонды, страховые компании и другие финансовые организации. В свою очередь, в обмен на ипотеки, полученные от первичных кредиторов, Фанни Мэй, Фредди Мак выпускают ипотечные ценные бумаги. Ипотечные ценные бумаги являются ликвидными инвестиционными инструментами и распространяются через дилеров на рынке ценных бумаг. Кроме того, инвесторы на вторичном рынке ипотек гарантируют владельцам ипотечных ценных бумаг своевременные выплаты процентных ставок и погашение облигаций в независимости от платежеспособности первичных заемщика и заимодателя. Все три компании имеют общую задачу - привлечение средств на жилищные кредиты, особенно семьям с малым и средним достатком и б е д н ы е р а й о н ы .

Фанни Мэй и Фредди Мак работают только на вторичном рынке и лишь с жилищными ипотеками, не превышающими 240 тысяч долларов США (сумма индексирована в соответствии с рыночной стоимостью недвижимости). Они не осуществляют сделок по ипотекам 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 ипотечных ценных бумаг, высоко ликвидных облигаций с высоким рейтингом. Фредди Мак и Фанни Мэй не являются государственными структурами и не субсидируются правительством. Важно отметить, что развитие обеих компаний, с их зарождения как государственных институтов до их сегодняшнего статуса частных компаний с общественной миссией, обуславливалось общим экономическим и социальным п о л о ж е н и е м в с т р а н е .

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 ценным бумагам, обеспеченным пулом закладных. Джинни Мэй выполняет роль "проводника".

Другими словами, Джинни Мэй не скупает, не продает и не выпускает ипотечные ценные бумаги, а также не покупает ипотеки у первичных заимодателей. Джинни Мэй выступает гарантом ипотечных ценных бумаг, выпущенных частными компаниями, отвечающими кредитным требованиям и застрахованными ФЖА, Департаментом по делам ветеранов или Агентством Сельского Жилья. Гарантии Джинни Мэй полностью подкреплены 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 ключевым механизмам: проверка кредитоспособности, защита и страхование собственности на жилье, рыночное и открытое определение цен на недвижимость, стабильная правовая база.

Хотя ипотечные ценные бумаги и обладают высокой степенью ликвидности, они не влекут за собой большого риска, следовательно, не приносят высоких процентных ставок. Это привлекает к ним, в основном, институциональных инвесторов, стремящихся диверсифицировать и обезопасить свои крупные портфели инвестиций. Наиболее важно учесть, что вторичный рынок ипотек призван привнести ликвидность и эффективность в уже существующий рынок ипотек и кредитов и 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.

Вместе с тем, наряду со странами Европы и США, в настоящее время достаточно развита система ипотечного кредитования населения в азиатском регионе, в частности в Малайзии.

Система ипотечного кредитования Малайзии получила свое развитие путем создания Национальной ипотечной корпорации "Кагамас" (далее - корпорация), в состав которой вошли Банк Малайзии (20%), финансовые компании (19,5%), коммерческие банки (60,5%). Уставный капитал корпорации, в настоящее время, составляет около 40 млн. долларов США. Основной ролью данной корпорации является обеспечение ликвидности, низкой стоимости строительства, долгосрочного характера ипотечных кредитов, выбора финансирования для покупателей жилья.

Процесс ипотечного кредитования в Малайзии делится на два этапа: процесс строительства жилого дома и процесс полного завершения строительства дома.

Для строительства жилого дома застройщику предоставляется кредит на срок 2-3 года, при этом, застройщик официально извещает население о намерении строить жилой дом. В процессе строительства осуществляется предварительная продажа незавершенного жилого дома и окончательное финансирование покупателей дома. После завершения строительства осуществляется секьюритизация ипотечных кредитов. Основными условиями кредитования являются маржа финансирования от 70% до 80%, средняя окупаемость кредита между 20 и 25 лет, сумма основного долга погашается ежемесячно в размере 1/3 от дохода заемщика, предоставление контракта о страховании недвижимости обязательно, максимальная ставка вознаграждения (интереса) составляет 9%.

Процесс секьюритизации начинается с выдачи кредитором ипотечных кредитов заемщикам, которые в последующем продаются корпорации. Корпорация, в свою очередь для покрытия своих расходов от покупки ипотечных кредитов и увеличения капитала выпускает долговые ценные бумаги, которые затем продает инвесторам.

В сложившейся экономической ситуации, когда отсутствуют высококапитализированные негосударственные организации, способные осуществлять ипотечное кредитование в больших объемах и создание государственных организаций, обеспечивающих механизм рефинансирования, проблематично, наиболее приемлемой для Казахстана является модель развития системы ипотечного кредитования Малайзии, путем создания ипотечной компании в форме закрытого акционерного общества, обеспечивающей развитие жилищного рынка, в которой банки смогут рефинансироваться путем выпуска ипотечных облигаций, обеспеченных пулами ипотек, не исключая, при этом, в последующем, возможность применения европейской или американской моделей.

Долгосрочное ипотечное кредитование населения. Приобретение жилья не может производиться за счет текущих доходов потребителей или накоплений. В большинстве стран мира приобретение жилья в кредит является не только основной формой решения жилищной проблемы для населения, но и базовой сферой экономической деятельности, ключевую роль в которой играют банковские структуры, обеспечивающие необходимый прилив капиталов в эту сферу. Концепция предполагает создание целостной системы ипотечного кредитования, которая включает в себя предоставление долгосрочных ипотечных кредитов банками и иными кредиторами гражданам-заемщикам, а также механизм обеспечения кредиторов необходимыми долгосрочными ресурсами для кредитования. Ключевыми условиями для привлечения кредитных ресурсов в сферу долгосрочного ипотечного кредитования являются создание в стране благоприятной экономико-политической обстановки, разработка необходимой

законодательно-нормативной базы и повышение уровня благосостояния населения. Один из центральных вопросов - стандартизация процедур выдачи и обслуживания ипотечных кредитов, правил оценки платежеспособности заемщиков, а также финансовых инструментов для привлечения средств.

2.2.2. Основные цели и принципы развития системы ипотечного к р е д и т о в а н и я

Целью долгосрочного ипотечного кредитования является создание эффективно работающей системы обеспечения доступным по стоимости жильем граждан со средними доходами, основанной на рыночных принципах приобретения жилья на свободном от монополизма жилищном рынке за счет собственных средств граждан и долгосрочных ипотечных кредитов.

Создание данной системы позволит:

привлечь необходимые финансовые ресурсы в жилищную сферу в виде сбережений населения и других внебюджетных ресурсов;
активизировать рынок жилья.

Создаваемая система ипотечного кредитования должна:

быть адаптирована к казахстанской законодательной базе и экономическим условиям (характерным для переходной экономики);

носить развивающийся характер;

опираться на финансовые ресурсы граждан, банков, инвесторов, пенсионных фондов, страховых компаний и др.;

учитывать ограниченную платежеспособность населения, относительно высокую инфляцию, высокую стоимость финансовых средств.

2.2.3. Необходимые условия для развития системы долгосрочного ипотечного кредитования

Для становления и развития системы долгосрочного ипотечного кредитования необходимо предусмотреть решение следующих основных задач:

совершенствование законодательной и нормативной базы, внесение изменений в порядок размещения пенсионных активов, обеспечивающей дополнительные источники финансирования ипотечного кредитования и эффективное функционирование ипотечного рынка жилья;

определение критериев к банкам второго уровня, претендующим на осуществление деятельности по выдаче ипотечных кредитов;

определение порядка выпуска банками второго уровня ипотечных облигаций;

определение порядка допуска компаний по управлению пенсионными активами к приобретению ипотечных облигаций за счет пенсионных активов накопительных пенсионных активов;

налоговое стимулирование граждан-получателей ипотечных кредитов, кредиторов и инвесторов;

создание механизмов социальной защиты заемщиков, как от неправомерных действий кредиторов, так и для их социальной адаптации при процедуре выселения, в случае невозможности погашения взятого ранее ипотечного кредита (возможность обеспечения временно жильем, находящегося в коммунальной собственности);

развитие рынка страхования, как личного, так и имущественного.

3. Организация системы долгосрочного ипотечного кредитования

В настоящее время долгосрочные кредиты населению предоставляют коммерческие банки. Суть предлагаемой Концепции ипотечного кредитования сводится к созданию рыночной системы долгосрочного ипотечного кредитования граждан на цели приобретения готового жилья. Создание условий для долгосрочных ипотечных кредитов на приобретение жилья является привлекательной альтернативой для населения, вынужденного сейчас копить на жилье в полном объеме, поскольку позволяет существенно ускорить приобретение жилья.

Следует отметить, что приобретение жилья в кредит является не только основной формой решения жилищной проблемы, но и базовой сферой экономической деятельности, ключевую роль в которой играют банки второго уровня. Государство же будет выполнять вспомогательную роль через установление общих правил, обеспечивающих эффективность взаимодействия всех участников процесса ипотечного кредитования, а также при необходимости прямым или косвенным образом использует бюджетные средства для привлечения дополнительных частных инвестиций в жилищную сферу и оказания содействия гражданам в приобретении жилья.

3.1. Основные стандарты и применяемые требования к долгосрочным ипотечным кредитам.

При формировании стратегии создания системы ипотечного жилищного кредитования следует учесть следующие основные стандарты и требования (процедуры) к долгосрочным ипотечным кредитам:

долгосрочный ипотечный кредит выдается в тенге с индексацией кредита на

уровень инфляции;

долгосрочный ипотечный кредит на жилье предоставляется на длительный срок от 5 и более лет (максимально - 20 лет), создавая реальные условия для возврата полученных ссуд;

размер кредита должен составлять не более 70% от рыночной стоимости покупаемого жилья на дату его приобретения, являющегося при этом предметом залога;

заемщик за счет собственных средств вносит "первоначальный взнос" кредитору в сумме 30% от стоимости приобретаемого жилья;

ставка вознаграждения (интереса) должна быть рыночной, которая позволила бы обеспечить своевременную их оплату, и при этом была привлекательной для банков, инвесторов - накопительных пенсионных фондов, страховых организаций и др.;

сумма основного долга и проценты по нему выплачиваются в форме ежемесячного платежа, рассчитанного по формуле аннуитетных платежей.

3.2. Основные этапы и порядок процесса предоставления долгосрочных ипотечных кредитов

Долгосрочный ипотечный кредит выдается на условиях платности, срочности и возвратности, а также при строгом контроле за использованием кредитных средств. Основным обеспечением возвратности кредитных средств служит залог приобретаемого за счет этих средств жилья.

Стандартная процедура получения ипотечного кредита состоит из следующих основных этапов:

1. Предварительная квалификация заемщика (информация о кредиторе, об условиях предоставления кредита, права и обязанности при заключении кредитной сделки);

2. Оценка кредитором вероятности погашения ипотечного кредита (проверка информации, предоставленной заемщиком, оценка его платежеспособности и др.)

3. Оценка жилья - предмета ипотеки с целью определения его рыночной стоимости (использование стандартных методик (метод сравнительных продаж) и форм оценки жилых помещений);

4. Страхование предмета ипотеки, жизни и трудоспособности заемщика, а также на случай безработицы;

5. Заключение договора купли-продажи квартиры между заемщиком и продавцом жилья и заключение кредитного договора между заемщиком и кредитором, приобретение жилья заемщиком и переход его в залог кредитору по

договору об ипотеке или по закону. В случае, если банк выступает продавцом жилья, также заключается договор купли-продажи и кредитный договор между банком и заемщиком.

Для снижения кредитного риска (риск невозврата кредита) необходимо предпринять следующие меры:

обеспечить кредитору реальную возможность обращения взыскания и реализации заложенного имущества;

осуществить беспорочное изъятие залога в порядке приказного производства в соответствии с гражданским процессуальным законодательством Республики Казахстан;

отработать механизм андеррайтинга ипотечных кредитов, повысив тем самым их обоснованность;

выработать надежные процедуры предоставления и обслуживания ипотечных кредитов.

Более подробно основные стандарты, применяемые требования к долгосрочным ипотечным кредитам, этапы и порядок процесса предоставления долгосрочных ипотечных кредитов будут изложены в нормативных правовых актах Национального Банка Республики Казахстан.

3.3. Страхование в системе долгосрочного ипотечного кредитования

Кредиторы, осуществляющие кредитование населения на приобретение жилья в рамках долгосрочной ипотечной жилищной программы, должны обязательно использовать в качестве одного из видов обеспечения специальную страховую программу.

Объектами страховой программы при ипотечном кредитовании должны являться:

1. Имущественные интересы, связанные с жизнью, здоровьем, трудоспособностью и занятостью заемщика - личное страхование. В соответствии с действующим законодательством страхование жизни и здоровья граждан является добровольным.

Личное страхование должно включать страхование жизни и потери трудоспособности заемщика. Страховыми случаями должны являться следующие события, совершившиеся в период действия договора страхования как на территории Республики Казахстан, так и за ее пределами:

смерть застрахованного по любой причине, произошедшая в период действия договора страхования;

наступившая в период действия договора страхования частичная или полная утрата трудоспособности (инвалидность) застрахованного лица на срок более 3

месяцев в результате несчастного случая или болезни. При этом дата присвоения статуса инвалидности не должна оказывать влияние на отнесение вышеуказанного случая к страховому; трудовая незанятость (безработица) застрахованного лица в течение более 6 месяцев.

Размер страхового покрытия должен быть таким, чтобы причитающееся к выплате страховое возмещение было бы достаточным для оплаты взносов по погашению кредита и накопившихся процентов по нему до окончания срока нетрудоспособности (при временной нетрудоспособности).

2. Имущественные интересы, связанные с риском нанесения ущерба объекту ипотеки или его утратой - имущественное страхование. При этом страховым объектом является жилье, предоставляемое в залог (ипотеку) в качестве обеспечения долгосрочного кредита.

Договор страхования должен предусматривать страховое покрытие на сумму не меньшую, чем сумма текущей задолженности заемщика, а срок действия договора должен покрывать период действия кредитного договора.

К реализации страховой программы при ипотечном кредитовании будут допускаться страховые организации, имеющие соответствующие лицензии, выданные Национальным Банком Республики Казахстан.

4. Механизмы привлечения финансовых ресурсов в систему ипотечного кредитования

Проблему привлечения кредитных ресурсов для долгосрочного ипотечного кредитования с полным основанием можно считать наиболее критичной для развития системы ипотечного кредитования в Республике Казахстан. Слишком "короткие" и "дорогие" привлеченные ресурсы сильно ограничивают возможности казахстанских банков при ипотечном кредитовании. Ни один коммерческий банк не в состоянии формировать кредитный портфель из долгосрочных кредитов, опираясь при этом на краткосрочные депозиты. Несоответствие банковских активов и пассивов по срокам и ставкам рано или поздно приводит к потере ликвидности и банкротству банка.

Привлечение долгосрочных ресурсов для ипотечного кредитования может осуществляться из следующих источников:

кредитные линии и займы, предоставляемые банками, а также иными организациями (фондами);

за счет размещения выпускаемых банками второго уровня ипотечных облигаций среди институциональных и прочих инвесторов; средства от размещения целевых облигационных займов;

продажа закладных как финансовых инструментов на вторичном рынке.

Целостная эффективно действующая система ипотечного жилищного кредитования, обеспечивающая ликвидность кредиторов, выдающих ипотечные кредиты, основана на функционировании механизма их рефинансирования и включает в себя как первичный, так и вторичный рынок ипотечных кредитов.

Таким институтом могло стать либо государственное агентство рефинансирования ипотечного кредитования, уставный фонд которого формируется государством, либо Национальная ипотечная компания (по схеме Кагамас), учредителями которой стали бы Национальный Банк Республики Казахстан, международные финансовые организации, банки второго уровня, на начальном этапе их деятельности данные организации должны выполнять функцию резервного и первоначального оборотного капитала.

Возможны следующие модели привлечения кредитными организациями

долгосрочных кредитных ресурсов:

выпуск кредиторами ипотечных облигаций и их реализация на финансовом рынке;

рефинансирование кредиторов через систему коллективных инвестиций;

рефинансирование кредиторов через операторов вторичного рынка ипотечных кредитов.

По мере развития рынка могут использоваться и иные модели привлечения долгосрочных кредитных ресурсов.

4.1. Выпуск кредиторами ипотечных облигаций и их реализация на финансовом рынке

Эмиссия кредиторами ипотечных облигаций, обеспеченных залогом ипотечных кредитов или закладных, с точки зрения ее правового оформления, будет регулироваться Национальной комиссией Республики Казахстан по ценным бумагам путем утверждения нормативного правового акта, устанавливающего порядок выпуска и обращения ипотечных облигаций.

Главный смысл данного нормативного правового акта заключается в необходимости жесткого и однозначного законодательного определения понятия "ипотечная облигация", включающего, в первую очередь, требования к их обеспечению, порядку и полноте раскрытия информации об эмитенте, требования к самим эмитентам и пр.

Для введения в хозяйственный оборот ипотечных облигаций как отдельного

вида ценных бумаг необходимо принятие данного нормативного правового акта.

Обязательными характеристиками ипотечных облигаций должны быть: специально сформированное обеспечение по этим ценным бумагам. Ипотечные облигации могут выпускаться только под обеспечение, состав и порядок замены которого указан в законе; особая надежность ипотечных облигаций на основе установления для них специальных экономических нормативов; особый порядок выпуска и обращения ипотечных облигаций.

Обеспечение по ипотечным облигациям должно или исключаться из конкурсной массы, или выделяться в особую конкурсную массу, что будет регулироваться путем внесения изменений и дополнений в действующее законодательство.

Кроме того, требуют уточнения правовые аспекты закладной. Необходимо определиться с тем, каким целям преимущественно должна служить закладная. Если она призвана, прежде всего, быть базовым активом при выпуске ипотечных облигаций, а также упрощать и ускорять процесс перехода прав по ипотеке и основному обязательству, то следует законодательно закрепить положение, что данная бумага является не именной, а ордерной. Если же предполагается широкое обращение закладных на вторичном рынке, как самостоятельных бумаг, то необходимо предусмотреть ужесточение требований по регистрации перехода прав по ним.

Описанное выше развитие и нынешнее состояние рынка ипотечных облигаций в США, Европе, Малайзии убеждает в необходимости развития этого рынка в Казахстане.

Для создания нового финансового инструмента и успешного его внедрения на отечественном рынке ему требуется обеспечить соответствующую ликвидность. Для этого необходимо установить основные критерии, которые будут способствовать конкурентоспособности ипотечных облигаций среди альтернативных источников вложения. Предлагаем выделить следующие.

1. Рост рынка ипотечных облигаций может быть обусловлен прежде всего работой различных институтов, выполняющих роль посредников и способствующих более эффективному взаимодействию инвесторов, организаторов и получателей кредитов.

2. Выпуск ипотечных облигаций - необходимо определить в национальной валюте с привязкой к коэффициенту инфляции, для того, чтобы данные финансовые инструменты практически не были подвержены риску инфляции.

4.2. Рефинансирование кредиторов через систему коллективных инвестиций

В Республике Казахстан действующими формами осуществления коллективных инвестиций являются компании по управлению пенсионными активами, инвестиционные фонды и страховые организации.

Поскольку в состав портфеля могут входить денежные средства и ценные бумаги, то возможна организация специализированных фондов, денежные средства которых будут направлены на приобретение исключительно закладных.

Главным преимуществом данной модели является формирование в регионе рынка закладных и на этой основе самодостаточной системы рефинансирования и активного вовлечения кредитных организаций региона в ипотечное жилищное кредитование. Механизм рефинансирования будет выглядеть следующим образом:

1. Кредитор выдает ипотечный кредит. Оформляется закладная, которая переходит кредитору с соответствующей государственной регистрацией прав на недвижимое имущество и сделок с ним, а также объекта ипотеки.

2. Учредители специализированных фондов вносят денежные средства. В инвестиционной декларации доверительный управляющий (или управляющая компания) данного специального фонда указывает, что средства фонда будут направлены на покупку закладных.

3. Доверительный управляющий (или управляющая компания) специального фонда покупает закладные у кредитных организаций за счет денежных средств, переданных в специальные фонды его учредителями. Для перехода прав по закладной на ней совершается передаточная надпись в пользу доверительного управляющего и ему передается закладная. Переход прав по закладной означает передачу тем самым этому же лицу прав по обеспеченному ипотекой обязательству (кредиту). Доверительный управляющий (или управляющая компания) должен потребовать от органа, осуществившего государственную регистрацию ипотеки, зарегистрировать его в качестве залогодержателя с указанием его наименования и места нахождения, а также стоимости обеспеченного ипотекой обязательства. Должник по обязательству, обеспеченному ипотекой, получивший от нового владельца закладной письменное уведомление о регистрации последнего в едином государственном реестре прав на недвижимое имущество с надлежаще заверенной выпиской из реестра, осуществляет промежуточные и окончательные платежи.

Доверительный управляющий (или управляющая компания) формирует портфель закладных, с тем, чтобы обеспечить учредителям фонда стабильный доход.

Кроме того, предполагается создание специализированных фондов, которые осуществляют управление инвестициями под недвижимость. Данные

организации покупают, владеют и управляет недвижимостью или кредитами под недвижимость. Такие фонды представляют собой эффективную форму инвестирования в недвижимость, так как позволяют привлечь денежные средства широкого круга инвесторов в виде акций. Акционеры фонда получают доход в виде дивидендов или прироста стоимости своих акций в зависимости от дивидендной политики фонда.

4.3. Функционирование системы долгосрочного ипотечного кредитования

В общем виде схема организации целостной системы долгосрочного ипотечного кредитования, построенная на взаимодействии первичного и вторичного рынка ипотечных кредитов, выглядит следующим образом.

На первичном рынке ипотечных кредитов кредиторы выдают населению ипотечные кредиты. Для обеспечения быстрой возвратности кредитных ресурсов и решения, таким образом, проблемы ликвидности, кредиторы имеют возможность уступить права требования по выданным ими ипотечным кредитам или закладным специально созданным для этой цели организациям-операторам вторичного рынка ипотечных кредитов (агентствам по ипотечному кредитованию). В этом случае заключается соответствующее соглашение между первичным кредитором и агентством об уступке прав требования по кредиту или закладным, а также договор на доверительное управление кредита первичным кредитором. Это позволяет кредитору продолжать четко контролировать заемщика, получать комиссионные за обслуживание кредита, а на средства, полученные от агентства, расширить свои кредитные операции.

Партнерами агентства могут стать кредиторы, отвечающие его квалификационным требованиям. Кредитор должен гарантировать агентству, что все поставляемые кредиты или закладные отвечают установленным требованиям и стандартам, предоставлять агентству на постоянной основе необходимую финансовую информацию и другие сведения, а также обеспечивать доступ ко всем документам, касающимся их взаимоотношений. Агентство проводит периодическую проверку определенной части ипотечных кредитов. Если в ходе проверки будут выявлены некачественные или нестандартные кредиты, кредитор обязан либо исправить нарушение, либо выкупить кредиты или закладные. В случае недоброкачественного обслуживания агентство имеет право расторгнуть с кредитором договор о сотрудничестве и передать кредиты на обслуживание в другую кредитную организацию.

Агентство устанавливает критерии оценки вероятности возврата кредита, обязательные для кредиторов, которые включают анализ платежеспособности, кредитной истории и имеющихся собственных средств потенциального

заемщика, а также оценку стоимости и состояния передаваемого в залог имущества (андеррайтинг заемщика). Ответственность за юридическую силу документов по ипотечным кредитам, реализацию предусмотренных в них прав, а также за наличие четкого определения кредитора в качестве залогодержателя л е ж и т н а к р е д и т о р е .

В рамках договора на доверительное управление кредитами кредитор обеспечивает своевременный контроль за наличием соответствующего страхования от несчастных случаев, страхования жизни и дееспособности, а также объекта ипотеки. Механизм доверительного управления правами требований по переданным на обслуживание кредитам в случае банкротства кредитора защищает права "владельцев" кредитов, так как они не будут входить в конкурсную массу, а смогут быть переданы на обслуживание в другую к р е д и т н у ю о р г а н и з а ц и ю .

Использование счетов доверительного управления для обслуживания кредитов предусматривает обязательную ежемесячную отчетность, что обеспечивает действенный механизм контроля за операциями агентств и кредиторов со стороны Национального Банка Республики Казахстан.

Деятельность специализированного института вторичного рынка ипотечных кредитов будет способствовать перераспределению рисков ипотечного кредитования в направлении снижения рисков, оставляемых за первичными кредиторами. Прежде всего, речь идет о снижении риска ликвидности и процентного риска, возникающих при несоответствии структуры активов и пассивов первичных кредиторов и его переносе на агентства.

Агентство является государственной структурой и будет заниматься выкупом у банков залоговых обязательств выданных ими ссуд. Иными словами банки будут выдавать кредиты на покупку и строительство жилья, однако после этого обязательства по возврату кредита, ипотечные обязательства, передаются в агентство, которое в свою очередь возвращает банку деньги.

С этого момента заемщик уже должен вернуть кредит вместе с процентами не банку, а агентству. Банк продолжает только обслуживать кредит и получать доход лишь от его обслуживания.

Агентство с целью пополнения своих средств, выпускает ценные бумаги, ипотечные облигации и другие обеспеченные стоимостью приобретенных у банков и п о т е ч н ы х з а к л а д н ы х .

В результате система жилищного финансирования будет работать через рынок капиталов, увеличатся объемы жилищных кредитных ресурсов у банков, а агентство по мере роста продаж его облигаций на рынке ценных бумаг перестанет нуждаться в поддержке со стороны государства финансовыми с р е д с т в а м и .

В настоящее время отечественные инвесторы (прежде всего институциональные) испытывают существенную ограниченность в выборе финансовых инструментов на рынке негосударственных ценных бумаг. В этом плане появление ипотечных облигаций может стать еще одним шагом к созданию ликвидного рынка негосударственных ценных бумаг, а также способствовать привлечению средств в реальный сектор экономики - **с т р о и т е л ь с т в о**.

5. Совершенствование нормативной правовой базы долгосрочного ипотечного кредитования

Основная функция государства в процессе формирования рыночной системы долгосрочного ипотечного кредитования состоит в создании надежной законодательной и нормативной базы, которая должна быть направлена на правовое обеспечение прав кредиторов - залогодержателей, инвесторов, предоставляющих долгосрочные кредитные ресурсы, и на обеспечение социальных гарантий граждан, приобретающих жилье с помощью ипотечных кредитов. Задача состоит в установлении оптимального баланса прав, делающего систему кредитования наименее рискованной и рентабельной для банков, и доступной и безопасной для граждан-заемщиков.

Учитывая начальный период формирования системы, государство может также создать определенные стимулирующие условия для ее развития и взять на **с е б я** **ч а с т ь** **р и с к о в**.

С этой целью необходимо:
совершенствование правовых основ реализации прав об ипотеке;
регулирование инвестиционных механизмов привлечения долгосрочных **ф и н а н с о в ы х** **р е с у р с о в** ;
создание благоприятной налоговой среды для ипотечного кредитования

граждан в части средств, направляемых ими на погашение кредита.

5.1. Современное состояние правовой и организационной базы для развития системы жилищного финансирования в Республике Казахстан за последние годы

В Республике Казахстан был принят ряд законов и постановлений, касающихся ипотечного кредитования:

Гражданский кодекс Республики Казахстан от 27 декабря 1994 года
(Общая часть)

К 9 4 1 0 0 0 _

;

Гражданский кодекс Республики Казахстан от 1 июля 1999 года
(Особенная часть)

К 9 9 0 4 0 9 _

;

Закон Республики Казахстан от 24 апреля 1995 года

Z 9 5 2 2 3 5 _

"О налогах
и других обязательных платежах в бюджет";
Закон Республики Казахстан от 30 июня 1998 года

Z 9 8 0 2 5 4 _

"О
регистрации залога движимого имущества";
Закон Республики Казахстан от 31 декабря 1996 года

Z 9 6 0 0 6 5 _

"О
государственной пошлине";
Закон Республики Казахстан от 17 декабря 1998 года

Z 9 8 0 3 2 1 _

"О браке
и семье";

Закон Республики Казахстан от 30 июня 1998 года Z980253_ "Об
исполнительном производстве и статусе судебных исполнителей";
Закон Республики Казахстан от 16 апреля 1997 года Z970094_ "О жилищных

о т н о ш е н и я х " ;

Указ Президента Республики Казахстан, имеющий силу Закона, от 31 августа 1995 года, Z952444_ "О банках и банковской деятельности в Республике К а з а х с т а н " ;

Указ Президента Республики Казахстан, имеющий силу Закона, от 3 октября 1995 года, U952475_ "О страховании";

Указ Президента Республики Казахстан, имеющий силу Закона, от 23 декабря 1995 года, U952723_ "Об ипотеке недвижимого имущества";

Постановление Правительства Республики Казахстан от 19 ноября 1998 года N 1181 P981181_ "О мерах по реализации Закона Республики Казахстан "О регистрации залога движимого имущества";

Постановление Правительства Республики Казахстан от 22 августа 1997 года N 1277 P971277_ "О реализации государственной жилищной политики в новых экономических условиях";

Постановление Правительства Республики Казахстан от 6 июня 1996 года N 711 P960711_ "Об утверждении порядка залога земельных участков и прав землепользования в обеспечение ипотечных кредитов";

Инструкция, утвержденная Приказом Министерства юстиции Республики Казахстан от 28 июля 1998 года N 539 V980564_ "О порядке совершения нотариальных действий нотариусами Республики Казахстан";

Правила регистрации залога движимого имущества, утвержденные Приказом Министра юстиции Республики Казахстан от 22.02.99 г. N 14 V990913_ ;

Приказ Министра юстиции Республики Казахстан от 4 июля 1998 года N 539 "Об утверждении Правил по проведению технического обследования недвижимости для государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним и Правил по оценке физического износа недвижимого имущества (ж и л ы х з д а н и й) " .

5.2. Совершенствование правовых механизмов реализации прав по ипотеке

С целью совершенствования правовых механизмов реализации прав по ипотеке необходимо внести ряд дополнений и изменений в законодательные и иные нормативные правовые акты, касающиеся проблем:

уточнения порядка права пользования заложенным жилым помещением;
обращения взыскания на заложенное жилье;
заключения сделок с недвижимостью, права на которые имеют несовершеннолетние граждане;

создания механизмов социальной защиты граждан в случае обращения взыскания на заложенное жилье (предоставление временного жилья из фонда

г о р о д а) .

5.3. Совершенствование законодательной базы привлечения долгосрочных финансовых ресурсов в сферу ипотечного кредитования

Действующее законодательство Республики Казахстан, касающееся выпуска и обращения ценных бумаг, во многом не удовлетворяет требованиям развития рынка ипотечного кредитования, а также требованиям по привлечению долгосрочных финансовых ресурсов через выпуск и обращение эмиссионных ипотечных ценных бумаг. В целях создания массового технологичного и удовлетворяющего всем требованиям его участников (в первую очередь - требованиям инвесторов) рынка ипотечного кредитования, необходимо внести изменения в действующее законодательство, а также разработать и принять ряд нормативных актов:

внести изменения и дополнения в Указ Президента Республики Казахстан, имеющий силу закона, U952723_ "Об ипотеке недвижимого имущества", в части порядка обращения, взыскания на заложенное имущество и порядка составления выдачи залога и передачи прав по закладной;

внести изменения и дополнения в законодательство (Гражданский кодекс Республики Казахстан K941000_ , Закон Республики Казахстан Z970067_ "О банкротстве"), в части выделения в особую массу обеспечения по удовлетворению требований кредиторов по эмиссионным ипотечным ценным бумагам;

внести изменения в законодательные акты в части защиты прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг путем включения в состав требуемого перечня информации, раскрываемой эмитентом, данных об обеспечении ипотечных ценных бумаг;

внести предложения в Правительство республики по внесению изменений в Закон Республики Казахстан Z952235_ "О налогах и других обязательных платежах в бюджет", в части льготирования операции с ипотечными облигациями.

З а к л ю ч е н и е

Макроэкономические условия в Республике Казахстан усиливают важность развития долгосрочного жилищного кредитования населения уже не как отдельных инициатив коммерческих банков или регионов, а как целостной системы при непосредственном воздействии государства.

Строительные сбережения и ипотечное кредитование - одни из самых

проверенных в мировой практике и надежных способов привлечения частных инвестиций в жилищную сферу. Именно они позволяют согласовать интересы населения - в улучшении жилищных условий, коммерческих банков и других кредиторов - в эффективной и прибыльной работе и, конечно же, государства, заинтересованного в общем экономическом росте, которому будет способствовать широкое распространение жилищного кредитования населения.

Для целей настоящей Концепции используются следующие понятия:

Ипотечное кредитование - залог недвижимого имущества при получении займа в банке, дающее право кредитору преимущественного удовлетворения претензий к должнику на сумму заложенного имущества;

Ипотечный кредит - долгосрочный кредит, выдаваемый банками под заклад недвижимого имущества, право собственности на которое переходит на время кредитования к кредитору, хотя само имущество находится в пользовании заемщика;

Долгосрочный ипотечный кредит - кредит, выданный банком физическому лицу на цели приобретения готового жилья (квартиры, жилого дома) на срок от 3 и более лет под залог приобретаемого жилья в качестве обеспечения обязательств заемщика;

Заемщики - физические лица-резиденты Республики Казахстан, с которыми заключаются кредитные договоры, по условиям которых полученные в кредит средства будут использованы для приобретения жилья, которое будет подлежать залогоу в качестве обеспечения надлежащего исполнения физическими лицами обязательств по кредитным договорам (ипотечным кредитам);

Созаемщик - член семьи (супруг, родители, совершеннолетние дети) заемщика, выступающий по кредитному договору в качестве солидарно ответственного за выполнение обязательств заемщиком по предоставляемому ипотечному жилищному кредиту;

Залогодатель - физическое лицо, передающее в залог жилое помещение по договору ипотеки в обеспечение обязательств по кредитному договору полученному на цели приобретения жилья;

кредитор - банк, предоставляющий физическому лицу кредит на цели приобретения жилья;

залогодержатель - банк, имеющий в силу договора ипотеки жилого помещения

тель право в случае неисполнения заемщиком обязательств по кредитному договору получить удовлетворение из стоимости заложенного помещения преимущественно перед другими кредиторами залогодателя;

жилое - жилой дом, часть дома, жилое помещение (квартира), помещение предназначенное для проживания граждан, признанное в (жилье) установленном порядке пригодным для проживания, благоустроенное применительно к условиям населенного пункта, отвечающее санитарным и техническим нормам и учтенное органами инвентаризационного учета в качестве жилого;

продавец - физическое или юридическое лицо, продающее собственное жилья жилье или жилье, принадлежащее другому физическому и юридическому лицу, по их поручению;

страховая - юридическое лицо, осуществляющее на основании лицензии организация Национального Банка Республики Казахстан имущественное страхование (страхование заложенного жилья), страхование жизни и трудоспособности заемщика и страхование гражданско-правовой ответственности участников ипотечного рынка;

андеррайтинг - комплекс мероприятий, направленных на отбор кандидатур заемщиков (квалификацию) заемщиков, определение их платежеспособности и кредитоспособности в соответствии с внутренними правилами банков;

вторичный - рынок, на котором покупаются и продаются права требования ипотечный по уже выданным ипотечным кредитам, в том числе в виде рынок пулов ипотечных кредитов (в отличие от рынка, на котором ипотечные кредиты выдаются);

закладная - закладная является ценной бумагой, удостоверяющей следующие права ее законного владельца: право на получение исполнения по денежному обязательству, обеспеченному ипотекой имущества, указанного в договоре об ипотеке, без представления других доказательств существования этого обязательства; право залога на указанное в договоре об ипотеке имущества

залог - закладная может быть заложена путем ее передачи другому закладной лицу в обеспечение обязательства по кредитному договору или иного обязательства, возникшего между этим лицом и залогодержателем, первоначально названным в закладной,

либо ее иным законным владельцем;

обращение - залогодержатель вправе обратиться за взысканием на имущество,

взыскания заложенное по договору об ипотеке, для удовлетворения за

на заложенное имущество счет этого имущества требований, вызванных неисполнением

имущества или ненадлежащим ипотечного договора

пул - группа закладных, имеющих однородные характеристики

закладных (обычно один и тот же вид заложенной недвижимости,

одинаковые сроки и процентные ставки). Инвесторы

покупают на вторичном рынке участия в таких пулах или

обеспеченные ими ценные бумаги

первичный - условное обозначение операций по предоставлению ипотечного

ипотечный кредита и выпуску ипотечных ценных бумаг

рынок

кредитный - зафиксированные условия и параметры ипотечной кредитной

продукт сделки;

ипотечные - юридические и физические лица, приобретающие ипотечные

инвесторы ценные бумаги с целью получения прибыли. Ипотечные

инвесторы приобретают ценные бумаги непосредственно у

ипотечных кредиторов или у ипотечного агентства. Например,

институциональные инвесторы - пенсионные фонды, страховые

компании и т.д.;

ипотечная - долгосрочные ценные бумаги, выпускаемые под обеспечение

облигация недвижимым имуществом и приносящие твердый процент;

рефинансирова - погашение задолженности по одному или более ипотечным

ние кредитам за счет одновременного получения нового

ипотечного кредита;

отчуждение - имущество, заложенное по договору об ипотеке, может

заложенного быть отчуждено залогодателем другому лицу путем продажи,

имущества дарения, обмена, внесения его в качестве вклада

в имущество хозяйственного товарищества или общества либо

паевого взноса в имущество производственного кооператива

или иным способом лишь с согласия залогодержателя, если

иное не предусмотрено договором об ипотеке. В случае

выдачи закладной отчуждение заложенного имущества допускается, если право залогодателя на это предусмотрено в закладной, с соблюдением условий, которые в ней установлены. Лицо, которое приобрело заложенное по договору об ипотеке имущество в результате его отчуждения или в порядке универсального правопреемства, в том числе в результате реорганизации юридического лица или в порядке наследования, становится на место залогодателя и несет все обязанности последнего по договору об ипотеке, включая и те, которые не были надлежаще выполнены первоначальным залогодателем;

оценка предмета ипотеки - проведение оценки является обязательным в случае ипотечного кредитования физических и юридических лиц при возникновении спора о стоимости предмета ипотеки;

система ипотечного кредитования - совокупность ипотечных кредитных институтов и элементов инфраструктуры, а также отношений между ними, обеспечивающих осуществление кредитования под залог недвижимости.

(Специалисты: Мартина Н.А.,
Петрова Г.В.)