РУСИПОТЕКА
кредитование и секьюритизация

Аналитический Центр

ООО «РУСИПОТЕКА»

ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ И СЕКЬЮРИТИЗАЦИЯ

Аналитический обзор

№ 2 (16), июнь 2009

О компании ООО «РУСИПОТЕКА»

Целью созданного в марте 2003 года портала Русипотека является освещение разных точек зрения на проблемы и перспективы развития в России ипотечного кредитования и секьюритизации. Мы стремимся довести до наших посетителей достоверную, актуальную, качественную информацию о состоянии ипотечного рынка. Портал, зарегистрированный как электронное СМИ, ориентирован главным образом на профессиональных участников рынка. В 2007 году был создан Аналитический Центр, в задачи которого входит мониторинг и анализ рынка.

Основными разделами являются:

- Статистика рынка – большое количество статистических материалов по рынку ипотечного кредитования и связанными с ним рынками.

- Все эмиссии – полный список выпусков ценных бумаг, обеспеченных ипотечными активами.

- Рейтинги – на постоянной основе публикуются данные об объемах, количестве и других показателях деятельности ипотечных банков.

- Публикации и Интервью – размещаются наиболее интересные и актуальные материалы ведущих экспертов.

- Текущее состояние – в этом разделе можно ознакомиться с последними изменениями на рынке и в законодательстве.

- Форум – занимает особое место. Профессиональные участники рынка и эксперты обсуждают тенденции развития рынка и его инфраструктуры. Заемщики могут получить консультацию непосредственно у представителей банков или ипотечных брокеров, поделиться опытом получения ипотечного кредита.

- Контактная информация – по вопросам сотрудничества, размещения рекламы, участия в обзоре и рэнкингах.

В СЛЕДУЮЩЕМ ВЫПУСКЕ

В следующем выпуске мы подведем итоги работы банков и региональных ипотечных компаний в первом полугодии.

Тема номера:

«Региональные банки на рынке ипотечного кредитования» – опрос участников рынка.

Следите за анонсом на сайте или подпишитесь на новостную рассылку Русипотеки.

Выход сентябрь 2009 года.

РЕКЛАМА НА РУСИПОТЕКЕ

О Вашей компании узнают:

- 650 подписчиков обзора
- 2700 подписчиков новостной ленты
- 900 постоянных посетителей портала

По вопросам размещения рекламы в обзоре и на сайте, а также по вопросам партнерства обращайтесь через

форму обратной связи

или

по телефону +7 916 113-80-01

Оглавление

▪ Новости и события

новости законодательства 5
новости секьюритизации 5
новости рынка 6
новости партнеров 7

▪ Рубрика «Практика кредитования» 8

В опросе Русипотеки участвовали:

Игорь Жигунов,
заместитель председателя правления,
Городской Ипотечный Банк

Екатерина Забелина,
руководитель группы кредитных продуктов,
Банк Сосьете Женераль Восток (BSGV)

Анна Горячева,
вице-президент, начальник департамента
по работе с физическими лицами,
Газпромбанк

Денис Маслов,
начальник управления андеррайтинга
и методологии,
Национальный Резервный Банк

Вадим Пахаленко,
директор департамента по работе
с финансовыми институтами,
Банк DeltaCredit

Андрей Степаненко,
член правления, руководитель дирекции
обслуживания физических лиц,
Райффайзенбанк

▪ Рубрика «От первого лица»

Реструктуризация ипотечных кредитов –
доступность, эффективность, необходимость 14
Евгений Чепенко,
заместитель генерального директора,
Агентство по реструктуризации ипотечных
жилищных кредитов (АРИЖК)

Реструктуризация –
взгляд ипотечного заемщика 18
Елена Трафимова,
ипотечный заемщик

Практика обращения взыскания
на заложенную квартиру –
практический и юридический аспекты 20
Анна Волкова,
директор юридического департамента,
Агентство по ипотечному жилищному
кредитованию (АИЖК)

▪ Рубрика «Практика секьюритизации»

Денис Гришухин 22
заместитель директора департамента
структурированных продуктов
Агентство по ипотечному
жилищному кредитованию (АИЖК)

Андрей Сучков 24
старший вице-президент, управление
секьюритизации и синдикации,
Банк ВТБ

▪ Рубрика «Законодательные инициативы»

Российская ипотека в условиях кризиса:
направления изменения законодательства 26
Максим Саблин,
эксперт, Ассоциация юристов России

▪ Рубрика «Зарубежный опыт»

Обзор состояния мирового рынка
секьюритизации в 2009 году 28
Виктория Бакланова
старший директор группы рейтингов
инвестиционных фондов и управляющих
компаний рейтингового агентства Fitch Ratings, Нью-Йорк

Антикризисная политика в США:
теория и практика 31
Игорь Аксенов,
эксперт по рыночным рискам
в секьюритизированных продуктах
Barclays Capital

Строительные сберкассы
как способ приобретения жилья 35
Маттиас Метц,
председатель правления Баушпаркассе Швебиш Халь АГ
(Bausparkasse Schwaebisch Hall)

Герхард Хинтербергер
член правления, Баушпаркассе Швебиш Халь АГ
(Bausparkasse Schwaebisch Hall)

▪ Рубрика «Экспертное мнение»

Предпосылки создания строительных
сберегательных касс в России 38
Иван Грачев,
депутат Государственной Думы,
заместитель председателя комитета по энергетике

Список ближайших тематических конференций 40

Список экспертов, принимавших участие в обзоре 41

ИПОТЕКА В РОССИИ В ЦИФРАХ

Аналитический Центр компании РУСИПОТЕКА представляет исследование

РЫНОК ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ В РОССИИ (2005–2009)

Настоящее исследование призвано показать динамику развития ипотечного кредитования в России и сопровождающий его общий социально-экономический фон.

Исследование дает понимание тенденций развития рынка ипотечного кредитования и рефинансирования. Материал рассчитан на профильных участников рынка – представителей банков, рефинансирующих организаций, инвестиционных и финансовых компаний.

ЕЖЕКВАРТАЛЬНОЕ ОБНОВЛЕНИЕ

www.rusipoteka.ru

- ✓ Объем задолженности
- ✓ Доля просроченных кредитов
- ✓ Регионы-лидеры и регионы-аутсайдеры
- ✓ Итоги работы банков и ипотечных агентств
- ✓ Динамика цен на недвижимость
- ✓ Сделки секьюритизации
- ✓ Анализ отчетности ипотечных агентов
- ✓ Статистика банковского сектора
- ✓ Социально-экономические показатели

+7 916 113 80 01
office@rusipoteka.ru

ДЕМО-ВЕРСИЯ

Новости и события

Новости законодательства

➤ Правительство России поручило Росреестру ускорить регистрацию ипотечных прав, что должно способствовать развитию ипотечного кредитования в условиях кризиса, сообщил глава созданной недавно единой Федеральной службы регистрации, кадастра и картографии (Росреестр) Сергей Васильев. *Подробнее*

➤ Законопроект о реструктуризации долгов граждан без продажи их имущества готов и после консультаций с Минэкономразвития РФ будет внесен в Госдуму до лета 2009 года, заявил председатель Высшего арбитражного суда России Антон Иванов. *Подробнее*

➤ Российские заемщики, решившие свои жилищные проблемы с помощью ипотеки, могут получить возможность ее досрочного погашения даже в том случае, если это не предусмотрено договором. В Государственную Думу внесен законопроект, разрешающий досрочное погашение кредитов, полученных на приобретение и строительство жилья, с уведомлением кредитора за 30 дней до досрочного возврата. *Подробнее*

➤ Минюст отказался от идеи запретить деятельность коллекторских компаний. Министерство завершило разработку пакета документов о лицензировании коллекторов. Участники рынка согласны на регулирование их бизнеса, но опасаются, что получение лицензий займет годы и они не смогут работать весь этот период. При этом жесткие лицензионные условия сократят число игроков на рынке и увеличат стоимость их услуг для банков, уверены коллекторы. *Подробнее*

➤ Госдума на заседании в среду приняла в первом чтении законопроект «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ в целях защиты прав участников долевого строительства». В законопроекте предлагается создать условия для заключения застройщиками с гражданами только договоров долевого участия в строительстве. Такие договоры, по мнению авторов законопроекта, являются одной из самых защищенных форм договора для дольщика. Однако, как отметил ранее спикер Госдумы Борис Грызлов, многие застройщики стараются уходить от заключения таких договоров. *Подробнее*

➤ Правительство поддержало банки в борьбе за повышение ставок. Внесенный в Думу законопроект, запрещающий банкам повышать ставки по уже выданным кредитам, правительство сочло нерыночным. Банкиры надеются, что благодаря этому смогут и дальше в одностороннем порядке пересматривать стоимость кредитов, против чего до сих пор активно выступала прокуратура. *Подробнее*

➤ ЦБ собирается смягчить требования к участию в системе страхования и кредитовать под залог ипотеки, а Минфин — выкупать привилегированные акции банков. Смягчение норм резервирования по кредитам, вступившее в действие с этого года, позволило увеличить объем реструктурированных кредитов на 20–30%, сообщил директор департамента банковского регулирования и надзора Банка России Алексей Симановский. ЦБ установил, что кредит, по которому просрочка не превышает 60 дней по физлицам и 30 дней по юрлицам, считается хорошим, тогда как раньше такие кредиты считались плохими и требовали создания 100%-ных резервов. *Подробнее*

Новости секьюритизации

➤ Федеральная служба по финансовым рынкам 26 мая зарегистрировала выпуски и проспект облигаций с ипотечным покрытием ЗАО «Национальный ипотечный агент ВТБ 001» (SPV-компания банка ВТБ 24) на общую сумму 14,479 млрд рублей. *Подробнее*

ВТБ24

…общий объем выпуска составит 14 млрд 479 млн рублей…

Новости рынка

➤ Пока рубль дешевел, банки активно предлагали заемщикам перевод долларовых кредитов в рублевые. Но многие не успели воспользоваться предложением — курс доллара и ставки по займам сильно выросли. Хотя теперь рубль окреп, менять валюту займа эксперты не советуют.
Подробнее

➤ Просрочки по ипотечным кредитам и количество лишений прав на выкуп заложенного имущества в США в первом квартале достигли рекорда. Средняя ставка по ипотечным кредитам составляет 4,91% годовых.
Подробнее

➤ Треть заявлений граждан, обращающихся в агентство по реструктуризации ипотечных жилищных кредитов (ОАО "АРИЖК", дочерняя структура АИЖК) приходится на Приволжский федеральный округ (ПФО).
Подробнее

➤ ЦБ может начать кредитовать банки под залог их ипотечных портфелей, хотя это вопрос сложный и сопряжен с технологическими и юридическими проблемами, сообщил глава Банка России Сергей Игнатьев.
Подробнее

➤ АИЖК отменит премию, введенную в сентябре, рассказали «Ведомостям» представители нескольких банков — партнеров агентства и член его совета директоров Надежда Косарева.
Подробнее

➤ Первые земельные участки, находящиеся в федеральной собственности и выделяемые под застройку домами, должны быть полностью сформированы уже в ближайшие месяцы, заявил премьер-министр РФ Владимир Путин.
Подробнее

➤ Около 50 тысяч семей уже решили направить маткапитал на погашение ипотеки – ПФР. Около 50 тысяч российских семей обратились в Пенсионный фонд России (ПФР) с заявлениями о направлении средств материнского капитала на погашение жилищных кредитов, сообщает в понедельник пресс-служба ПФР.
Подробнее

➤ Рецессия в экономике Америки будет глубже, чем считалось ранее. ФРС США основательно ухудшила оптимистичный прогноз падения экономики страны – с прежних 0,5% до 1,3%, при этом указав, что рынки «в целом укрепились», доверие восстанавливается. Основное внимание будет уделено размораживанию кредитных рынков.
Подробнее

➤ Банки смогут заложить ипотеку в ЦБ. Центральный банк в ближайшее время начнет предоставлять банкам рефинансирование под залог ипотечных кредитов, сообщил первый зампред ЦБ Алексей Улюкаев. Закладывать в ЦБ, обещает Улюкаев, банки смогут портфели однородных ипотечных ссуд.
Подробнее

➤ Стресс-тестирование показало, что на докапитализацию российских банков в текущем году потребуется от 500 млрд рублей (15,6 млрд долларов по курсу на 20 мая).
Подробнее

➤ Москва пришла к выводу, что дешевле строить жилье на бюджетные деньги, чем выкупать его у девелоперов, которые отказываются снижать цены.
Подробнее

➤ В целом по рынку, по данным ЦБ РФ, объемы кредитования рухнули более чем в 6 раз. При этом падают объемы выданных кредитов и в рублях, и в валюте. Причем в долларах за первые три месяца 2009 года ипотека "рухнула" почти в 15 раз по сравнению с тем же периодом годом ранее.
Подробнее

➤ Басманный суд Москвы приговорил к 10 годам колонии строгого режима главу компании «Социальная инициатива» Николая Карасева, признанного виновным в мошенничестве и легализации денежных средств по делу об обмане соинвесторов строительства жилья.
Подробнее

➤ Citi предложил инвесторам 10-летний заем объемом $2 млрд. По данным WSJ, спрос превысил $6 млрд. Выпуск был размещен полностью, доходность установлена на уровне 8,765% годовых, что на 562,5 базисных пункта выше доходности аналогичных казначейских облигаций. Moody's присвоило займу рейтинг A3, Standard & Poor's — A. Это первые бонды Citi, размещенные без гарантий государства с начала действия в ноябре 2008 г. программы Федеральной корпорации страхования депозитов США (FDIC).
Подробнее

➤ ОАО «Агентство по реструктуризации ипотечных жилищных кредитов» (АРИЖК) разрабатывает схему выкупа у банков проблемных ипотечных кредитов, которая сможет привлечь в эту сферу инвесторов, сообщил на пресс-конференции в четверг генеральный директор агентства Андрей Языков.
Подробнее

➤ Российские судебные приставы констатируют рост исполнительных производств по кредиторской задолженности. Но они обеспокоены не всегда законной

деятельностью так называемых коллекторских агентств.
Подробнее

➤ Учредители «Бюро кредитных историй Коми» объявили о ликвидации бизнеса и по правилам Федеральной службы по финансовым рынкам (ФСФР) должны продать с аукциона данные о заемщиках, которые хранились в бюро. Приглашение поучаствовать в торгах историями 879 заемщиков распространило само бюро, сообщило агентство «Интерфакс». Участвовать в торгах смогут только зарегистрированные в госреестре бюро кредитных историй.
Подробнее

➤ Правительство России к концу лета разработает и запустит комплекс мер по поддержке ипотечного кредитования, сообщил на пресс-конференции в четверг генеральный директор ОАО «Агентство по реструктуризации ипотечных жилищных кредитов» (АРИЖК) Андрей Языков.
Подробнее

➤ Минрегион прорабатывает концепцию жилищно-строительных кооперативов. Цена жилья в них как минимум на треть должна быть ниже рыночной.
Подробнее

➤ Существование крупнейших ипотечных агентств Freddie Mac и Fannie Mae в их нынешнем виде не гарантировано. Об этом заявило в своем докладе административное и бюджетное управление США. Тем не менее, пока на Fannie и Freddie все еще распространяется формула "too big to fail" – слишком велик, чтобы обонкротиться.
Подробнее

➤ Число просрочек по ипотечным кредитам в Алтайском крае достигает 15 % и уже превышает 2 миллиарда рублей, – таковы последние статистические данные, которые приводит в пресс-релизе Алтайский долговой кризисный консультационный центр.
Подробнее

➤ Федеральная антимонопольная служба (ФАС) России признала, что АКБ «Абсолют банк» и 24 страховые компании нарушили антимонопольное законодательство путем заключения соглашений по авто- и ипотечному кредитованию, ограничивающих конкуренцию, говорится в сообщении ведомства.
Подробнее

➤ Свердловское агентство ипотечного жилищного кредитования (САИЖК) заподозрено в преднамеренном разделе рынка купли-продажи ипотечных закладных и ограничении конкуренции.
Подробнее

НОВОСТИ ПАРТНЕРОВ

➤ ФСФР зарегистрировала отчет об итогах выпуска акций ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» (АИЖК) на 1,5 млрд руб.
Подробнее

➤ Кредитный портфель на обслуживании Городского Ипотечного Банка составил порядка 600 млн долларов, кредитный портфель, по которому Банк выступает в качестве резервного агента – 276 млн долларов. Общее количество кредитов на обслуживании и по резервному обслуживанию достигло 15 000.
Подробнее

➤ Чистая прибыль ОАО "Агентство по ипотечному жилищному кредитованию" (АИЖК) за первый квартал 2009 года выросла в 8,7 раза – до 1,966 миллиарда рублей против 0,226 миллиарда рублей в первом квартале 2008 года, свидетельствуют данные финансовой отчетности агентства.
Подробнее

➤ 30 апреля 2009 года Советом директоров ОАО «Агентство по реструктуризации ипотечных жилищных кредитов» утверждены изменения в Стандарт реструктуризации ипотечных жилищных кредитов для отдельных категорий заемщиков, которые вступают в силу с 01 мая 2009 года.
Подробнее

➤ 21 апреля 2009 года Федеральная служба по финансовым рынкам зарегистрировала выпуски неконвертируемых документарных купонных облигаций АИЖК на предъявителя серий А12, А13, А14 и А15 объемом 7 млрд. руб. каждый выпуск.
Подробнее

➤ ОАО «Агентство по реструктуризации ипотечных жилищных кредитов» (ОАО «АРИЖК») и Московский Банк Реконструкции и Развития заключили соглашение о сотрудничестве в рамках реализации программы государственной поддержки заемщиков, оказавшихся в сложной жизненной ситуации.
Подробнее

➤ 7 апреля 2009 года в рамках реализации партнерских программ Городского Ипотечного Банка стартовал новый проект – Расчетный Центр «Городской на Фонтанке», предлагающий широкий спектр услуг по банковским расчетам и организации сделок с недвижимостью.
Подробнее

ПРАКТИКА КРЕДИТОВАНИЯ

На вопросы Русипотеки отвечали:

▪ Андрей Степаненко

Член правления, руководитель дирекции обслуживания физических лиц
Райффайзенбанк

▪ Екатерина Забелина

Руководитель группы кредитных продуктов
Банк Сосьете Женераль Восток (BSGV)

▪ Денис Маслов

Начальник управления андеррайтинга и методологии
Национальный Резервный Банк

▪ Анна Горячева

Вице-президент, начальник департамента по работе с физическими лицами
Газпромбанк

▪ Вадим Пахаленко

Директор департамента по работе с финансовыми институтами
Банк DeltaCredit

▪ Игорь Жигунов,

Заместитель председателя правления
Городской Ипотечный Банк

– Продолжает ли ваш банк развивать ипотечные программы? Насколько упало количество обращений за ипотечным кредитом по сравнению с докризисным периодом?

▪ Игорь Жигунов, Городской Ипотечный Банк
Учитывая общую ситуацию на рынке, вполне естественно, что объемы выдачи ипотечных кредитов существенно сократились. В 1 квартале текущего года было выдано кредитов приблизительно в 5 раз меньше аналогичного периода прошлого года. При этом сократилось и количество обращений в банки, так как заемщики опасаются брать большие кредиты на длительный срок из-за неуверенности в завтрашнем дне.

▪ Анна Горячева, Газпромбанк
Газпромбанк не прекращал кредитование физических лиц на приобретение жилья. Конечно, с учетом ухудшения экономической ситуации были внесены соответствующие коррективы в условия предоставления ипотечных кредитов, приостановлено действие некоторых ипотечных программ, в частности на строительство и приобретение загородной недвижимости, под залог загородной недвижимости. Банк продолжает предоставлять кредиты физическим лицам на покупку готового жилья (вторичный рынок недвижимости), квартир в строящихся домах. Помимо этого наши клиенты имеют возможность получить кредит на потребительские цели под залог квартиры, кредит на улучшение жилищных условий. Действуют также программы кредитования на приобретение жилых домов в строящихся в Московской области коттеджных поселках. По сравнению с докризисным периодом в силу объективных причин наблюдается заметное снижение количества обращений за ипотечными кредитами.

▪ Екатерина Забелина, BSGV
Банк Сосьете Женераль Восток продолжает развивать свою программу ипотечного кредитования и по-прежнему предлагает своим клиентам ипотечные кредиты. Следует, однако отметить, что объемы ипотечного кредитования сократились по всему рынку. Так называемые банки второго и третьего эшелона, которые занимались выдачей ипотечных кредитов, в силу проблем с фондированием либо свернули до минимума, либо вовсе закрыли эти программы. Также сократилось количество обращений по рынку в среднем. Клиенты не готовы привлекать столь дорогие долгосрочные заемные средства в ситуации нестабильности.

▪ **Денис Маслов,** Национальный Резервный Банк
Национальный Резервный Банк продолжает реализовывать ипотечные кредитные программы, которые позволяют приобрести недвижимость в регионах присутствия Банка. Кредиты предоставляются как под залог приобретаемой недвижимости, так и под залог существующей недвижимости. Количество обращений за кредитами, по сравнению с последним кварталом 2008 года, безусловно, упало. Причины снижения обращений понятны всем: в первую очередь, это снижение платежеспособного спроса. С другой стороны, люди, доходы которых достаточны для получения кредита, не спешат обращаться в банки, так как ожидают более благоприятного момента для приобретения недвижимости.

▪ **Вадим Пахаленко,** Банк DeltaCredit
Конечно, банк DeltaCredit не останавливал выдачу и продолжает работать в обычном режиме. Безусловно, количество обращений уменьшилось в несколько раз, что является отражением общей ситуации как в нашей стране, так и во всем мире.

▪ **Андрей Степаненко,** Райффайзенбанк
В сегменте ипотечного кредитования продолжают действовать ипотечные программы Райффайзенбанка на приобретение недвижимости на вторичном рынке, под залог имеющегося жилья, а также кредиты на любые цели под залог имеющейся жилой недвижимости. Ипотека в целом остается востребованным продуктом и спрос сохраняется, но в связи с ухудшением финансового положения потенциальных заемщиков, количество подаваемых заявок существенно уменьшилось.

▪ ▪ ▪

– Каковы сейчас валютные и рублевые ставки по ипотечным программам банка?

▪ **Игорь Жигунов,** Городской Ипотечный Банк
Ставки на рынке по ипотечным кредитам в долларах – от 10% до 17%, в рублях – от 13,5% до 30% в зависимости от срока кредита.

▪ **Анна Горячева,** Газпромбанк
Уровень процентных ставок зависит от программы кредитования, вида валюты, срока кредита. В настоящее время в ГПБ действуют следующие процентные ставки по программам ипотечного кредитования: от 13,5% в долларах и от 17,5% в рублях.

▪ **Екатерина Забелина,** BSGV
Ставки на ипотечные кредиты составляют от 11,5% до 12,75% в долларах США, 13,5% в евро и от 16,75% до 18,25% в рублях, на срок до 25 лет

▪ **Денис Маслов,** Национальный Резервный Банк
В настоящий момент диапазон ставок по рублевым кредитам составляет 16%–17%, по валютным кредитам – 14%–15,25%.

▪ **Вадим Пахаленко,** Банк DeltaCredit
Банк предлагает кредиты в рублях и долларах, с фиксированной и плавающей ставкой. Минимальная ставка по рублевым кредитам составляет 13,5%, по долларовым – от 7,7% (в привязке к ставке Libor) и от 9,5% с зафиксированной ставкой на весь срок жизни кредита.

▪ **Андрей Степаненко,** Райффайзенбанк
На сегодняшний день Райффайзенбанк предлагает ипотечные кредиты только в рублях. Процентные ставки по кредиту на покупку квартиры на вторичном рынке и на покупку недвижимости под залог имеющегося жилья составляют 20% годовых (при заключении комплексного договора страхования), 23,5% годовых (без обязательного заключения договора страхования риска смерти и постоянной утраты трудоспособности заемщика/созаемщиков/риска утраты или ограничения (обременения) права собственности на предмет залога); по кредиту на любые цели под залог имеющегося жилья – 21,5% годовых и 25% годовых соответственно.

– Изменился ли подход банка к андеррайтингу заемщика? Каким параметрам заемщика уделяется особое внимание?

▪ **Игорь Жигунов,** Городской Ипотечный Банк
Во-первых, банки ужесточили требования к объектам залога. Если раньше была готовность кредитовать практически любой, в том числе и строящийся, объект недвижимости, то сейчас рассматриваются варианты покупки жилья только в наиболее ликвидных домах в городской черте, а в качестве залога не рассматриваются дома массовых серий, ветхого жилого фонда и загородная недвижимость.

▪ **Анна Горячева,** Газпромбанк
Наш Банк всегда проводил «консервативную» политику касательно условий ипотечного кредитования, требований к потенциальным заемщикам. В условиях кризисных явлений в экономике Банк ужесточил требования к клиентам с учетом складывающейся ситуации в различных сферах (снижение доходов, риски потери работы и др.).

▪ **Екатерина Забелина,** BSGV
BSGV всегда отличался консервативным и тщательным анализом платежеспособности заемщика, поэтому в текущих условиях нам не пришлось менять нашего подхода к оценке потенциального клиента.
В целом по рынку большинство банков ужесточили требования к заемщикам. До кризиса в основном банки кредитовали на условии ежемесячного внесения платежа в размере 45–50% от месячного дохода клиента. Теперь этот коэффициент снизился до 30–40%.

▪ **Денис Маслов,** Национальный Резервный Банк
Естественно, подход к андеррайтингу заемщиков у Банка изменился, как изменился он у всех банков, которые не приостановили программу ипотечного кредитования. Платежеспособность каждого заемщика анализируется более тщательно, при этом основное внимание уделяется сфере занятости, квалификации заемщика и его способности получать доход в условиях развития кризисных явлений в экономике страны.

▪ **Вадим Пахаленко,** Банк DeltaCredit
Да, определенные выводы, исходя из складывающейся макроэкономической ситуации, мы сделали. Это коснулось, в первую очередь, размера первоначального взноса, так как цены на недвижимость уже упали в цене и продолжают, хоть и незначительно, снижаться. Кроме того, так как доходы потенциальных заемщиков снизились (где-то сократили зарплату, практически везде отменили бонусы и премии), был пересмотрен подход к тому, сколько, на наш взгляд, процентов от совокупного дохода заемщик сможет выделять на оплату по ипотечному кредиту.

Вместе с тем стоит заметить, что банк не выделял отдельно какие-либо проблемные отрасли, что сделали некоторые наши коллеги по цеху. На наш взгляд, от кризиса пострадают все отрасли без исключения, вопрос, насколько серьезно, но при этом в каждой отрасли останутся люди, которым надо будет решать жилищный вопрос и при этом у них будет для этого финансовая возможность.

– Каков «портрет» потенциального заемщика, который может получить кредит в вашем банке?

▪ **Игорь Жигунов,** Городской Ипотечный Банк
Наш заемщик – это работник по найму, имеющий стабильный доход не ниже 30 000–40 000 рублей и минимум 30% от суммы кредита на первый взнос.

▪ **Екатерина Забелина,** BSGV
Учитывая уровень кредитной ставки и размер первоначального взноса в настоящее время получить ипотечный кредит возможно для заемщика со стабильным высоким доходом, либо уже имеющим в собственности недвижимость и желающим улучшить свои жилищные условия. По сути, сделки на рынке недвижимости сегодня как раз и происходят в основном за счет тех, кто улучшает свои жилищные условия.

▪ **Вадим Пахаленко,** Банк DeltaCredit
А вот здесь, пожалуй, никаких изменений не произошло. Мы по-прежнему хотим видеть в рядах своих клиентов заемщиков, являющихся наемными менеджерами, желательно с высшим образованием, имеющих постоянный стабильный доход и являющихся профессионалами в своей сфере деятельности.

Кстати, стоит отметить, что в последние месяцы к нам стали чаще обращаться сотрудники бюджетных сфер деятельности и госслужащие. Честно скажем, это не может не радовать, в первую очередь, из-за чувства патриотизма, так как все мы слышим о том, что государство старается поднять престиж многих профессий (военные, учителя), приблизив их доход к среднему заработку в коммерческих структурах. И мы видим из представляемых документов, что это не пустой звук. А во-вторых, видя указанные усилия государства в данном направлении, мы, как банк, спокойны, что у этой категории заемщиков не будет сложностей с получением дохода, и они смогут воплотить свою мечту о собственном жилье в реальность, и при этом своевременно и полноценно исполнять свои обязанности по уплате кредита.

▪ **Андрей Степаненко,** Райффайзенбанк
Наш заемщик – это гражданин Российской Федерации в возрасте от 24 лет (на момент обращения), фактическое место жительства и место работы которого находится в регионе присутствия кредитующего подразделения Банка, постоянно зарегистрированный на территории Российской Федерации (или временно в регионе, где представлено кредитующее подразделение Банка), имеющий минимальный «чистый» доход не менее 25 500 рублей для Москвы, Московской области, Санкт-Петербурга (15 000 рублей для других регионов), работающий на последнем месте работы не менее 3-х месяцев при общем трудовом стаже не менее 1 года и не имеющий плохой кредитной истории и судимостей.

– С момента острой фазы экономического кризиса прошло более полугода. Некоторые банки, закрывшие ранее свои ипотечные программы, начинают анонсировать начало деятельности. Ощущаете ли вы оживление рынка по сравнению с уровнем 1–2 месячной давности?

▪ **Игорь Жигунов,** Городской Ипотечный Банк
На мой взгляд, об оживлении рынка говорить преждевременно. Сейчас в фокусе работы любого банка комплекс мероприятий по поддержанию качества своего кредитного портфеля и недопущению роста уровня просроченной задолженности, выработка программ реструктуризации.

▪ **Екатерина Забелина,** BSGV
На данный момент падение цен на недвижимость немного сократилось по причине того, что стал преобладать эффект «сезонности» и так называемый отложенный спрос. Сейчас рынок ипотеки снова оживляется, объем сделок увеличивается. К лету также становится особенно актуальным кредитный продукт по загородной недвижимости. Учитывая, что падение цен на загородную недвижимость было больше и предложения от девелоперов и застройщиков коттеджных поселков сейчас очень интересные, люди со стабильным доходом не бояться обратиться за кредитом.

▪ **Вадим Пахаленко,** Банк DeltaCredit
Да, так и есть, последние 1–2 месяца мы ощущаем, что рынок немного приходит в себя. Увеличилось количество обращений потенциальных клиентов, увеличилось количество сделок. Партнеры банка, региональные банки, которые ранее выдавали кредиты по нашим стандартам, вновь возобновляют свою работу.

Несмотря на то, что сам банк DeltaCredit, как уже было сказано выше, ни на минуту не прекращал ни выдачу кредитов, ни выкуп кредитов по стандартам DeltaCredit у своих партнеров, многие наши банки-партнеры в ноябре-декабре прошлого года полностью прекратили выдачу ипотеки. Сейчас, по прошествии полугода, оценив реальные масштабы бедствия, что называется «оклемались» и вновь решили вернуться к вопросу ипотечного кредитования.

▪ **Андрей Степаненко,** Райффайзенбанк
Мы действительно наблюдаем небольшое увеличение активности, но, на наш взгляд, рано говорить о восстановлении рынка.

▪ ▪ ▪

– Как вы решаете проблему заемщиков, которые потеряли работу, и у которых нет временной возможности оплачивать кредит? Действуют ли в банке программы реструктуризации?

▪ **Игорь Жигунов,** Городской Ипотечный Банк
Безусловно, мы работаем в данном направлении. В случае обращения в наш Банк заемщиков, испытывающих временные трудности с обслуживанием своего долга, мы готовы рассмотреть сложившуюся ситуацию и с учетом всех нюансов найти компромиссное решение, наиболее полно учитывающие интересы заемщика.

▪ **Анна Горячева,** Газпромбанк
Программы реструктуризации кредитов, предоставленных в рамках программ кредитования физических лиц действуют в Банке, начиная с декабря 2008 г. Помимо этого, наши заемщики могут воспользоваться с декабря прошлого года программой конверсии обязательств по кредитным договорам (переоформление выданных физическим лицам кредитов в иностранной валюте в рублевые кредиты).

▪ **Екатерина Забелина,** BSGV
Конечно же банк всегда старается поддержать клиентов, попавших в сложную жизненную ситуацию. В банке для этого создан ряд механизмов, назовем их продуктами ипотечного кредитования, а именно – различные предложения по реструктуризации текущих ипотечных займов. Например, клиент может увеличить срок кредита и таким образом сократить месячные выплаты по кредиту, или банк может предложить клиенту льготный период, во время которого клиент выплачивает только проценты, что также сокращает бремя выплаты. Также разработана лояльная процедура продажи объектов из-под залога.

▪ **Вадим Пахаленко,** Банк DeltaCredit
Для заемщиков, которые потеряли работу или доход которых сильно сократился, наш банк предлагает собственные программы реструктуризации. Причем большинство таких заемщиков соглашается на них.

Одновременно с этим, для тех категорий заемщиков, которым по каким-либо причинам не подходят наши программы, мы предлагаем обратиться за помощью к АРИЖК. Более того, мы активно сотрудничаем с ними и у нас уже прошли первые сделки.

Так что в данном направлении банк ведет активную работу, прекрасно отдавая себе отчет в серьезности данного вопроса.

▪ **Денис Маслов,** Национальный Резервный Банк
Изначально Национальный Резервный Банк был нацелен на долгосрочное сотрудничество с клиентами. Именно поэтому при работе с заемщиками, которые испытывают трудности с обслуживанием ипотечного кредита, НРБ рассматривает каждую ситуацию индивидуально: анализируется финансовое положение заемщика и принимается решение, которое позволило бы ему обслуживать кредит и в будущем. Кроме этого, мы достигли принципиальной договоренности о сотрудничестве с АРИЖК, и теперь каждый заемщик, отвечающий требованиям АРИЖК, может осуществить реструктуризацию задолженности.

▪ **Андрей Степаненко,** Райффайзенбанк
Райффайзенбанк всегда рассматривал и продолжает рассматривать каждую конкретную ситуацию индивидуально, чтобы предложить возможные пути решения для каждого клиента, попавшего в затруднительное положение. Мы стараемся наиболее комфортным способом как для заемщика, так и для банка, решить данный вопрос.

– Какие планы банка по ипотечному портфелю – продолжать накапливать, продавать или секьюритизировать?

▪ **Игорь Жигунов,** Городской Ипотечный Банк
Сейчас рынок секьюритизации переживает не лучшие времена, поэтому это планы не ближайшей перспективы.

▪ **Екатерина Забелина,** BSGV
Банк не планирует заниматься секьюритизацией ипотечного портфеля.

▪ **Вадим Пахаленко,** Банк DeltaCredit
Стратегия банка не изменилась, поэтому кредиты как будут оставаться в портфеле банка, так и секьюритизироваться.

▪ ▪ ▪

– Одной из возможностей рефинансирования является выпуск ипотечных облигаций под гарантии АИЖК. В этом случае облигации попадают в ломбардный список Центрального Банка. Планирует ли ваш банк воспользоваться такой возможностью?

▪ **Анна Горячева,** Газпромбанк
Банк взаимодействует с АИЖК по другим направлениям. Рефинансировать ипотечный кредитный портфель путем выпуска ипотечных облигаций под гарантию АИЖК в настоящее время Банк не планирует.

▪ **Вадим Пахаленко,** Банк DeltaCredit
Банк внимательно отслеживает все инициативы, которые происходят на ипотечном рынке, как в России, так и за рубежом. Безусловно, мы хорошо осведомлены о данной идее АИЖК, но пока что есть ряд серьезных вопросов, которые требует доработки законодательной базы.

Мы считаем, что в отсутствии иных вариантов, данный способ привлечения ресурсов допустим, но ведь ипотека – это длинный актив, под который также необходим длинный пассив. Ломбардный список ЦБ РФ не является таким инструментом, поэтому это не самый лучший вариант решения проблемы отсутствия ликвидности для ипотечных кредитов.

▪ **Андрей Степаненко,** Райффайзенбанк
Мы не исключаем такой возможности и рассматриваем различные источники фондирования, в том числе связанные с выпуском облигаций, входящих в ломбардный список ЦБ РФ.

– С учетом вашего опыта, какие существуют юридические и практические сложности и проблемы как на этапе принятия судебных решений по взысканию, так и на самом этапе взыскания и реализации заложенной квартиры?

▪ **Анна Горячева,** Газпромбанк
Действующее законодательство защищает в равной степени, как кредитора, так и заемщика. Существующие правовые механизмы позволяют в судебном порядке обращать взыскание на заложенное имущество и осуществлять ее реализацию после принятия судебного решения. Конечно, существуют определенные юридические и практические сложности в этой сфере, в особенности, связанные с исполнением судебных решений. Обращение в судебные инстанции является крайней мерой при работе с проблемными кредитами.

▪ **Екатерина Забелина,** BSGV
Мы всегда рекомендуем клиентам договориться и не доводить до судебного разбирательства и это

действительно выгоднее для клиента. Дело в том, что по большинству судебных решений клиент должен заплатить банку помимо задолженности еще и недополученную выгоду, а это не оставляет клиенту возможности вернуть свой первоначальный взнос. Поэтому дальновидные клиенты, всегда при невозможности обслуживать свой кредит, либо берут паузу в виде реструктуризации, либо продают объект из-под залога, чтобы помимо материальных минусов не тратить моральных сил не судебные тяжбы.

▪ **Денис Маслов,** Национальный Резервный Банк
Главная сложность и на этапе принятия судебных решений по взысканию, и на этапе реализации заложенной квартиры - это процессуальные сроки, которые, как правило, не выдерживаются, что приводит к затягиванию всей процедуры на неопределенный срок.

▪ **Вадим Пахаленко,** Банк DeltaCredit
Можно констатировать три основных факта:

- Суды неохотно идут на обращение взыскания на квартиру.
- Закон об исполнительном производстве несовершенен, реально сроки исполнительного производства не соблюдаются.
- Судебные приставы-исполнители перегружены делами, в связи с чем в службе приставов очень высокий уровень текучки кадров и как следствие, низкая квалификация приставов.

— Каков ваш прогноз на развитие рынка ипотечного кредитования в ближайшей перспективе? Пройдена ли нижняя точка кризиса?

▪ **Игорь Жигунов,** Городской Ипотечный Банк
Я думаю, что до конца текущего года вряд ли придется ожидать серьезных прорывов. Ситуация с ликвидностью остается напряженной: внешние ресурсы недоступны, внутренние – краткосрочны, ограничены и очень дороги, что делает их также недоступными практически для всех участников рынка. При этом многое зависит от ситуации в экономике в целом – динамики цен на нефть, показателя инфляции и пр. Полагаю, что позитивные изменения, которые приведут к оживлению рынка ипотеки, могут произойти в перспективе год-полтора.

▪ **Анна Горячева,** Газпромбанк
Состояние рынка ипотечного кредитования и в целом рынка недвижимости в ближайшей перспективе будет зависеть, в первую очередь, от развития экономической ситуации в стране, а также от уровня поддержки ипотеки со стороны государства.

▪ **Екатерина Забелина,** BSGV
Всем понятно, что ипотечное кредитование рано или поздно вернется к до кризисному уровню, но на вопрос когда именно это произойдет на сто процентов не может ответить пока никто.

▪ **Вадим Пахаленко,** Банк DeltaCredit
Делать прогнозы в текущей ситуации дело неблагодарное. Развитие ипотечного рынка, как и многих других отраслей, будет зависеть от целого перечня макроэкономических параметров, как в нашей стране, так и за рубежом. Пока что делать прогнозы слишком рано. Да, рынок ипотеки оживает, но пока очень медленно. Есть ряд позитивных макроэкономических индикаторов (рост индекса РТС, рост цен на нефть, укрепление курса рубля, снижение ставки рефинансирования, замедление темпов роста просроченной задолженности предприятий и физических лиц), но пока есть скорее ощущение, что это временное затишье. Хотя, безусловно, это не может не радовать, так как большинство прогнозов на 1 квартал были более пессимистичными.

Нужно готовиться к худшему, а надеяться на лучшее. И главное, не унывать. Помните, как в легенде про кольцо царя Соломона: «Это пройдет... И это тоже пройдет».

▪ **Андрей Степаненко,** Райффайзенбанк
Говорить о «дне» кризиса можно будет не только по факту восстановления мировых рынков, но и после восстановления покупательского спроса, который, в свою очередь, зависит от уровня безработицы и роста производства. Пока в этих сферах преждевременно говорить о восстановлении.

▪ ▪ ▪

От первого лица

Реструктуризация ипотечных кредитов – доступность, эффективность, необходимость

▪ **Евгений Чепенко**

Заместитель генерального директора
Агентство по реструктуризации ипотечных жилищных кредитов (АРИЖК)

– Прошло 3 месяца с момента запуска государственной программы по реструктуризации ипотечных жилищных кредитов. Не могли бы подвести первые итоги ее работы.

Государственная Программа поддержки заемщиков, оказавшихся в трудной жизненной ситуации, работает не так много времени, поэтому делать какие-либо выводы еще преждевременно. Но уже сейчас можно с уверенностью сказать, что Программа появилась вовремя, и российские ипотечные заемщики в ней действительно нуждаются.

Для России это первый ипотечный кризис и готовых рецептов пока нет. Мы учимся на ходу, анализируем зарубежный опыт и исправляем собственные недочеты. Так, например, в процессе реализации Программы нами были выявлены отдельные положения, которые нуждались в доработке и в настоящее время работа по их изменению завершена.

В течение первых трех месяцев 2009 года мы провели обучения партнеров по Программе и Стандарту реструктуризации, выдали первые сертификаты.

Что касается самих заемщиков, то пришлось немало времени уделить на разъяснение положений Программы, требований к заемщикам, предмету залога и ипотечному кредиту, а также тому, что эта помощь не будет бесплатной. Как ни странно, изначально, большинство граждан восприняли Программу как бесплатную раздачу денег, которые возвращать не придется.

На сегодняшний день работа по оказанию помощи заемщикам идет в штатном режиме, проблем с ее реализацией не возникает.

– Исходя из количества запросов, не могли бы очертить круг регионов, в которых из-за кризиса пострадало наибольшее количество заемщиков.

Установить прямую связь между сложившейся ситуацией в экономике России и утратой или снижением заемщиком дохода не всегда представляется возможным, поскольку многое зависит от работы регионального оператора. Больше всего заявлений на реструктуризацию кредитов поступило из Новосибирской области, много также из Тольятти, но это не означает, что здесь наиболее тяжелая ситуация с точки зрения падения уровня жизни населения и количества дефолтных кредитов, просто в этих регионах наши операторы работают активнее и качественнее. Мы активно мониторим регионы и нацелены на расширение собственной агентской сети. В настоящее время мы не работаем только в пяти регионах – Чечня, Хакасия, Смоленская, Псковская и Ивановская области.

– На начальном этапе реализации программы много претензий высказывалось как со стороны партнеров Агентства – главным образом касающиеся технологии взаимодействия и условий работы, так и со стороны заемщиков – основные из которых касались слишком жестких условий реструктуризации. Удалось ли Агентству наладить взаимодействие с партнерами?

Повторюсь, что Программа реструктуризации реализуется в России впервые и отдельные недопонимания с партнерами были. Но в процессе разъяснительной работы, основная масса вопросов была снята. С партнерами АРИЖК, которые будут представлять или уже представляют интересы АРИЖК в регионах, заключены агентские договоры, а также договоры об оказании услуг по договоры по дальнейшему сопровождению выданных АРИЖК займов. Советом директоров АРИЖК утвержден Стандарт реструктуризации ипотечных жилищных кредитов для отдельных категорий заемщиков (далее по тексту – Стандарт РИЖК), в котором прописан четкий регламент взаимодействия между партнерами и АРИЖК.

Что касается самих заемщиков, то условия реструктуризации ипотечных жилищных креди-

тов, с учетом накапливаемого нами опыта совершенствуются, с 1 мая в Стандарт РИЖК внесены отдельные изменения, которые позволяют расширить количество заемщиков, имеющих право обратиться за реструктуризацией долга. Кроме того, в АРИЖК открыта горячая линия, на которую может позвонить любой желающий и получить квалифицированный ответ на свой вопрос. Дополнительно наши партнеры в регионах проводят как консультирование, так и разъяснительную работу по Стандарту РИЖК.

– Какие параметры реструктуризации могут быть смягчены в ближайшее время?

В конце апреля Наблюдательный совет АИЖК одобрил ряд изменений в Правила реструктуризации ипотечных кредитов (займов), упрощающих процедуры и расширяющих круг заемщиков, которые могут воспользоваться данной программой. С 1 мая были внесены изменения в Стандарт РИЖК, касающиеся ослабления некоторых требований к заемщику, предмету залога и непосредственно ипотечному кредиту. В частности, теперь заемщик может иметь на правах собственности иные активы кроме заложенного по ипотеке жилого помещения, но с ограничениями, установленными Стандартом РИЖК. Исключены требования по максимальной сумме кредита, который предоставлялся заемщику и который принимался на реструктуризацию долга, остатку срока такого кредита на момент реструктуризации. Также теперь появилась возможность обратиться за помощью тем заемщикам, которые с помощью ипотечного кредита приобрели комнату в коммунальной квартире или взяли кредит на строительство жилого помещения. Последнее относится только к строительству жилья, осуществляемому в соответствии с 214-ФЗ. И ряд других нововведений.

– В сложной ситуации оказались заемщики, бравшие валютные кредиты. Перевод валютных кредитов в рублевые по текущим ставкам еще больше усугубляет положение заемщика, поскольку увеличивается как сумма долга, так и ежемесячные платежи. Существуют ли какие-либо альтернативные решения проблемы валютных заемщиков?

Да существуют. Стандарт РИЖК предусматривает, что в случае, если кредитор отказывается переводить валютный кредит в рублевый, заемщик все равно может подать документы на реструктуризацию долга. В этом случае размер предоставляемого займа будет рассчитываться в рублях по курсу Банка России на дату перечисления средств займа на счет заемщика. В случае если курс валюты в банках выше, чем в Банке России, курсовую разницу (если она будет) заемщик должен оплатить самостоятельно.

Бояться этого не следует, поскольку по нашим подсчетам затраты не столь велики, как кажется. Конечно, все зависит от суммы платежа, но на сегодняшний день к нам не обращались заемщики, которым бы требовалась еще и помощь в погашении затрат на конвертацию.

– Как долго заемщику приходится ждать решения Агентства после сдачи всех документов?

Регламентом взаимодействия между партнерами и АРИЖК по реструктуризации долга заемщиков установлены сжатые сроки рассмотрения поступившего заявления. Если заемщик сразу предоставил весь пакет необходимых документов и к нему не возникло дополнительных вопросов, то процесс рассмотрения документов, от момента подачи их нашему партнеру до даты перечисления средств займа, занимает не более 14 дней. Однако работа по совершенствованию процедуры рассмотрения обращения заемщика продолжается, и мы планируем сократить этот срок примерно в два раза, как только полностью перейдем к электронной системе документооборота при проверке всех материалов.

– Не могли бы на примере стандартного кредита проиллюстрировать, как изменится структура платежей и на какую величину произойдет удорожание кредита?

Наиболее распространенный вариант реструктуризации на сегодняшний день это схема стабилизационного займа, который предоставляется заемщику АРИЖК. Также существует схема смешанного договора, при заключении которого средства заемщику предоставляются совместно Банком-кредитором и АРИЖК.

Разницы для заемщика в выборе схем нет, разработаны они, прежде всего, для привлечения участия банковского сообщества к программе реструктуризации. По нашим подсчетам, если заемщик воспользовался одной из схем реструктуризации, после льготного периода (12 месяцев) его платежи увеличиваются примерно на 10–15%. Возьмем стандартный пример:

- Размер ежемесячных платежей заемщика по ипотечному кредиту составляет 12 000 рублей.
- Оставшийся срок кредита – 240 месяцев.
- Годовая процентная ставка по ипотечному кредиту равна 14 %.

В случае стабилизационного займа в льготный период Заемщик выплачивает АРИЖК только проценты за использование фактически перечисленных средств. Процентная ставка АРИЖК будет точно такой же, как и у ипотечного кредита заемщика. Если взять цифры из примера, то сумма платежей заемщика, начиная со второго месяца, составит примерно 174,9 рубля, и увеличится до 1,5 тыс. руб. в 12-м месяце льготного периода (накопленным итогом, так как заем предоставляется траншами ежемесячно).

По истечении льготного периода Заемщик должен вернуть АРИЖК выданные денежные средства и проценты за их использование. Срок возврата выданных средств не менее остатка срока возврата первоначально выданного Ипотечного кредита (займа).

В случае смешанного договора заемщик в льготный период ежемесячно платит не проценты, а фиксированную сумму, определенную Смешанным договором, которая может быть не более ½ от размера платежей по первоначальному кредиту, но и не менее 500 рублей. По истечении льготного периода Заемщик возвращает выданные средства Сокредиторам – АРИЖК и Банку – Кредитору.

Таким образом, по окончании льготного периода удорожание платежей заемщика при использовании стабилизационного займа увеличится на 1 888,44 рубля, а при смешанном договоре – на 1 836,5 рубля.

– Агентство работает с кругом избранных компаний и банков или с ним может заключить договор любой кредитор, у которого имеются заемщики с проблемными кредитами?

АРИЖК работает на всей территории России и избранных банков для работы у АРИЖК нет. Свою работу АРИЖК строит через партнерскую сеть, в первую очередь, региональные ипотечные агентства, с которыми заключаются агентские договоры. АРИЖК работает со всеми банками независимо от стандартов выдачи кредитов, формы процентной ставки и валюты кредита. Для получения помощи заемщик, отвечающий требованиям Стандарта РИЖК, должен собрать необходимый пакет документов и обратиться с ним к своему кредитору-залогодержателю, который эти документы со своей справкой об остатке долга заемщика и другими сведениями направляет агенту АРИЖК в регионе по месту нахождения предмета залога. Если заемщик не получит от банка никакого ответа или банк откажется принять документы, то заемщик может обратиться сам к агенту АРИЖК.

– Очевидно, что количество заемщиков, которым понадобится помощь, будет увеличиваться. Хватит ли у Агентства ресурсов, чтобы помочь всем желающим?

В настоящее время АРИЖК выделено в уставный капитал 5 млрд. рублей для реализации Программы и зарезервировано в АИЖК еще 25 млрд рублей. Программа полностью профинансирована, работает и способна обеспечить поддержкой до 100.000 реструктурируемых кредитов.

– Помощь Агентства рассчитана на год, в надежде на то, что заемщик в течение этого срока сможет найти работу и продолжит выплачивать кредит в полном объеме. Как известно, уровень зарплат в стране упал и с большой долей вероятности можно предполагать, что уровень дохода заемщика не восстановится. Коэффициент платеж/доход значительно возрастет, что может создать предпосылки для второй волны дефолтов. Проводится ли в Агентстве мониторинг отдельно взятых наиболее сложных с социальной точки зрения регионов. Существуют ли расчеты и прогнозы на, что называется "на год вперед" с учетом различных вариантов развития экономической ситуации как в стране в целом, так и в отдельных регионах в частности?

В АРИЖК не исключается возможность так называемых повторных дефолтов, то есть когда заемщик не сможет восстановить свою платежеспособность, в результате чего будут предприниматься меры для обращения взыскания на предмет залога. Мониторинг таких ситуаций в регионах постоянно ведется, но предсказать дальнейшее развитие ситуации в том или ином регионе проблематично. Это зависит от многих факторов, в том числе принятых мерах по развитию региона, работе промышленных предприятий, создании новых рабочих мест, переподготовки работников и т.д. В то же время АРИЖК не занимается расчетами и прогнозами вариантов развития экономической ситуации как в стране в целом, так и в отдельных регионах в частности, поскольку выполняет иные задачи – оказание помощи физическим лицам. Естественно, что прогнозы и расчеты делаются, но только с точки зрения возможности роста количества обращающихся за помощью ипотечных заемщиков и размера финансирования, требуемого для удовлетворения поступивших заявлений.

– На Ваш взгляд все ли возможное сделало государство для решения проблемы заемщиков, потерявших работу? Требуется ли оперативное реше-

ние как практических, так и юридических вопросов, путем принятия соответствующих законов или поправок в уже действующие?

Со стороны государства проводится огромная работа для решения проблем заемщиков по ипотечным кредитам. Это и разработанная Программа оказания помощи заемщикам, оказавшимся в трудной жизненной ситуации, и План антикризисных мер, и программы по переподготовке и переобучению граждан, утративших работу, и выделение значительных сумм для реализации указанных программ и т.д. Естественно, что сразу все просчитать и выделить все необходимые пути решения возникшей проблемы невозможно, поскольку, как я уже говорил, Россия впервые столкнулась с мировым кризисом такого масштаба. Несмотря на это, работа ведется и ведется активно, в том числе и в законодательной сфере. С января 2008 года вступили в силу поправки в закон «Об ипотеке (залоге недвижимости)», которые призваны упростить порядок передачи закладной новому владельцу, снять напряжение между участниками рынка и органами по государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним в части неоднозначного толкования отдельных положений ранее действовавшего закона и др. В то же время, некоторые вопросы остались еще не решенными. В частности, до настоящего времени не решен вопрос о введении счетов с ограниченным режимом использования, без которых дальнейшее развитие ипотеки и рынка ипотечных ценных бумаг видится малопривлекательным. Нуждается в совершенствовании налоговое законодательство, в частности необходимо расширить право граждан на получение имущественного налогового вычета при получении кредита на погашение ранее предоставленного для приобретения или строительства жилья кредита, снять все ограничения по размеру сделок с жильем, находящимся в собственности граждан менее трех лет. Также необходимо пересмотреть систему уплаты налога на прибыль, что является особенно актуальным в вопросах реструктуризации долга. В настоящее время банковские и иные организации работают по методу начисления, который выражается в том, что получатель прибыли уплачивает налог не с конкретно полученной суммы, а с суммы которая начислена. Например, при реструктуризации долга заемщику устанавливается льготный период, в течение которого ему начисляется ежемесячный платеж в полном размере, а фактически он платит не более 50 % от начисленной суммы. Оставшаяся часть переносится для уплаты на более поздний период. Однако, например, банки вынуждены уплачивать налог с полной суммы, в результате чего возникает убыток и схема реструктуризации становится для них не привлекательной. Не менее важной проблемой для дальнейшего развития ипотечного кредитования является отсутствие маневренного фонда, предназначенного, в том числе, для отселения в него бывших должников по кредитам, на жилое помещение которых было обращено взыскание и др.

– Куда нужно обращаться заемщику, который потерял работу и у которого нет возможности выплачивать ипотечный кредит - в банк, к местному региональному оператору АРИЖК или напрямую в АРИЖК?

По общему правилу заемщик, который потерял работу или доходы которого существенно уменьшились, в первую очередь должен ознакомиться с условиями реструктуризации, которые можно узнать, позвонив на горячую линию АРИЖК по телефону 8-800-700-700-2, либо обратившись к представителю АРИЖК (агенту по реструктуризации) в своем регионе (около 150 по России), а также ознакомившись с условиями на сайте АРИЖК www.arhml.ru

Если заемщик соответствует стандартам реструктуризации ему нужно собрать пакет необходимых документов, их немного, всего 8 обязательных, большая часть которых должна быть на руках заемщика, и обратиться к своему кредитору – залогодержателю с заявлением по установленной форме на реструктуризацию долга. В силу достигнутых договоренностей, банк проверяет комплектность документов и направляет их агенту по реструктуризации, в роли которых, в первую очередь, выступают местные региональные ипотечные агентства. Агент по реструктуризации проводит андеррайтинг представленных документов и выносит заключение о возможности или невозможности реструктуризации долга. На проведение андеррайтинга отводится два дня, если заемщик сразу представил весь комплект документов. После принятого решения, материалы направляются в АРИЖК для утверждения и подтверждения оказания помощи. Если заемщик обратился непосредственно к агенту по реструктуризации или в АРИЖК, то документы у него все равно принимаются и рассматриваются в установленном порядке. Список агентов по реструктуризации можно опять же найти на сайте АРИЖК.

Задать вопросы Евгению Чепенко можно на постоянно действующей On-line конференции по реструктуризации или на Экспертном форуме Русипотеки

РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ – ВЗГЛЯД ИПОТЕЧНОГО ЗАЕМЩИКА

▪ **Елена Трафимова**

Ипотечный заемщик

Вряд ли в 2009 году будет еще более популярное словосочетание, чем «долларовая ипотека». Конкуренцию составляет только «мировой экономический кризис».

На волне проблем заемщиков вся страна узнала про АИЖК, родилось АРИЖК. «Государство не оставит в беде заемщиков» - раздается с различных телеканалов и со страниц популярных и не очень газет и журналов. Сколько статей на эту тему написано, сколько сайтов создано, сколько чашек чая и чего-то покрепче выпито за обсуждением того кто прав, а кто виноват.

Сколько злорадства излили на горе-ипотечников наши же граждане, которые на ипотеку так не заработали, но сейчас смогли оценить всю прелесть того, что у них нет таких проблем. Практически каждый банк, так или иначе причастный к ипотеке, предлагает реструктуризирующие программы, а ипотечникам все мало, они по-прежнему плачут и возмущаются, объединяются в инициативные движения. Так в чем же дело? Есть ли помощь? Насколько она реальна?

Попробую разобраться на собственном примере. В 2007 г. я взяла ипотечный кредит на покупку 2-х комнатной квартиры в панельном доме на окраине Москвы в банке ВТБ 24. Наконец-то решилась давняя проблема с моей московской пропиской с пропиской дочки и с ее детским садом. Ежемесячный платеж в $1500 вполне вписывался в наш семейный бюджет.

Я работала топ-менеджером в крупной компании и сомнений в собственной платежеспособности у меня не было. В конце 2007 года мне удалось открыть свою компанию.

Дела шли хорошо, я рассчитывала собственными силами полностью погасить ипотечный кредит в течение 3-х, 4-х лет. Но тут грянул кризис 2008 г. Моя компания особенно пострадала, поскольку я работаю с японской продукцией. Из-за роста йены резко взлетела цена, а сети, являющиеся основными моими клиентами, на тот момент категорически отказались принять повышение. Резко упал товарооборот. Мне нужно было 2 месяца на то, чтобы выправить ситуацию. 2 месяца и дополнительные оборотные средства. Ни один банк не дал мне кредит на пополнение оборотных средств. Естественно, чтобы хоть как-то выжить, пришлось сокращать расходы. Для меня всегда есть и будет в приоритете зарплата сотрудников. Поэтому пострадал мой личный доход. Выплачивать ипотечный кредит в полном объеме стало тяжело. Я написала заявление в банк ВТБ 24 с просьбой предоставить мне отсрочку от ежемесячных платежей с продлением договора и получила отказ. Я обратилась АИЖК и выясняла, что там принимаются на рассмотрение только рублевые договора. Я выясняла в банке, на каких условиях мне могут перевести договор в рубли. Ответ меня, мягко говоря, потряс. Мне предложили реструктуризацию действующего договора с увеличением его срока до 50 лет, вместо 20-ти, и с увеличением ежемесячного платежа в 1,5 раза с суммарной переплатой в 20 миллионов рублей.

В тот же день я написала свое открытое письмо президенту о банковском беспределе в России, которое 16-го февраля 2009 г. опубликовал журнал «Коммерсант Деньги». На этом я не остановилась: написала письма в Центробанк, в Счетную палату, в Минфин, в Минюст, нашему премьер-министру и т.д.

К слову сказать, мне все ответили, и ответы были примерно следующее: все вопросы к ЦБ.

ЦБ же ответил, что банк ВТБ 24 частный банк и ЦБ в его деятельность не вмешивается. Неожиданно для меня самой мое письмо президенту вдруг стало очень популярным в интернете. На волне внезапно свалившейся популярности я стала первой заемщицей банка ВТБ 24, которой был предложен стабилизационный займ. Это схема, при которой банк траншами в течение года выплачивает за заемщика ежемесячный платеж, а заемщик в течение этого года платит только кредит по новому кредиту с нарастающим итогом. Зато по истечению данного срока к основному платежу заемщика прибавляют еще один платеж по стабилизационному займу на весь срок действия договора.

Не буду раскрывать коммерческую информацию банка ВТБ 24, скажу только, что получилось очень дорого. За год отсрочки мой ежемесячный платеж существенно возрастал на весь

последующий период. На мой вопрос, почему так дорого, сотрудники банка объяснили, что банк организация коммерческая, он получает деньги на коммерческих условиях и на коммерческих условиях продает. Где же, спрашивается, помощь государства?

АРИЖК по личной просьбе банка, предложил мне примерно такие же условия, только в рублях. Получилось не намного дешевле. Зато пакет документов, которые нужно было туда предоставить, меня удивил. Как минимум на их сбор ушел бы месяц. Пока я раздумывала, а стоит ли овчинка выделки, мне предложил помощь совершенно незнакомый ранее молодой человек. Он предложил выплачивать за меня этот кредит, пока в этом есть необходимость. Я согласилась принять эту дружескую помощь, при условии, что эти деньги я верну, когда смогу. Сейчас этот молодой человек выплачивает за меня кредит. В то время, как я вывожу свою компанию на докризисный уровень. И это, слава богу, у меня получается.

Важно учитывать, что большинство заемщиков находятся в отчаянии.

Из всей этой истории у меня только один вопрос: в чем мне помогло государство?

У меня, как и у многих людей, слово помощь ассоциируется со словом безвозмездная. Когда я слышу от государства, что оно поможет заемщикам, именно на такую помощь я и рассчитываю. И у меня, как и у всех заемщиков, есть весомые аргументы: я гражданка России, я плачу налоги, я мать гражданки страны, я еще потенциальная мать, я тот самый средний класс, на который ориентирована вся экономика. Более того, я пострадала не по своей вине, а по причине начавшегося мирового экономического кризиса. Если предлагаете помощь, то окажите мне ее. Но когда дальше я слышу: «Помощь не будет бесплатной» – у меня возникает подмена понятий. Какая же тогда это помощь? Очень важно называть все своими именами. Давайте не будем называть не бесплатную, а, кстати, весьма, дорогую, помощь, помощью, а будем называть просто специальными программами для заемщиков. Тогда у нас не будут появляться напрасные ожидания и разочарования, когда эти ожидания не оправдываются.

Что касается помощи, то помощь оказывает своим заемщикам правительство США. И там она действительно реальна. В рамках этой программы практически любой ее участник может рассчитывать на уменьшение своих ежемесячных платежей на 20%. И речь идет обо всем периоде действия ипотечного договора, а не только о льготном. В то время как программы, предлагаемые АРИЖК и банками, увеличивают ежемесячный платеж по истечению льготного периода на 15 и выше процентов. Дальнейшее сравнение идет совсем не в нашу пользу. Процентные ставки у нас от 14% годовых, у них в среднем 5,5 %. У нас дополнительные бонусы не предусмотрены. У них $1000 заемщику ежегодно в течение 5 лет после реструктуризации, при условии отсутствия просрочек. Вот поэтому и непонятно где у нас государство помогает заемщикам. Многие банки в период кризиса получили от государства деньги под предлогом помощи заемщикам и малому бизнесу, но, как выясняется в непротокольных беседах, ни в одном таком кредите не прописывалась помощь заемщикам как цель. Поэтому банки предпочли потратить эти деньги на свои собственные нужды, а заемщики в очередной раз остались с носом.

При этом и заемщики, и теперь уже и банки, понимают, что мы все в одной лодке. Что будет с банками, если заемщики сейчас вернут им свои квартиры? Что будет с экономикой страны, если обрушится рынок недвижимости? Заемщики хотят реальной помощи и понимания.

Заемщиков, у которых сейчас проблемы с погашением кредита, можно разделить на 2 группы. Это заемщики, потерявшие работу и заемщики, потерявшие существенную часть дохода. В первом случае единственным выходом является стабилизационный займ с отсрочкой первых платежей на 3 месяца. Чтобы заемщик успел найти работу в изменившихся рыночных условиях и получить зарплату, из которой он сможет выплачивать проценты.

Во втором случае заемщику важно уменьшение ежемесячных платежей с возможным увеличением срока договора. И первая, и вторая программа действует в некоторых банках. Другое дело, что получается очень дорого для заемщика. И это уже задача государства, сделать программу более доступной. И это уже задача ЦБ, чья деятельность регулирует ставки рефинансирования. Хочется верить, что у нас это получится. Очень важно, чтобы заемщики могли контролировать деятельность АРИЖК и оценивать эффективность предлагаемых программ по реструктуризации. Очень важно, чтобы все действующие программы были доступны на сайтах банков и АРИЖК. Очень важно чтобы и банки и АРИЖК отчитывались по проделанной рабо-

те и по тем деньгам, которые были получены на помощь заемщикам. Все это поможет сделать данные программы более доступными и эффективными.

И еще очень важен психологический аспект. Практически все заемщики отмечают, что в банки очень сложно дозвониться по вопросу реструктуризации долга, а когда дозваниваешься, чаще всего получаешь «сухую» консультацию сотрудника банка, который всячески дает тебе понять, что это твои проблемы и ему не до тебя. И это на фоне резкого контраста, как с тобой общались, когда ты был хорошо платежеспособным заемщиком, не имеющим проблем.

Я могу понять банки, у них сейчас тоже завал работы и нехватка сотрудников. Но важно учитывать, что большинство заемщиков, звонящих с такими вопросами, находятся в отчаянии. А для человека, находящегося в отчаянии равнодушие и пренебрежение может стать последней каплей, а фраза: «Не волнуйтесь. Все будет хорошо. Мы поможем вам решить вашу проблему» – может стать фразой, от которой за спиной вырастут крылья.

Практика обращения взыскания на заложенную квартиру – практический и юридический аспекты

▪ **Анна Волкова**

Директор юридического департамента
Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК)

– Судя по отчетности ПИА АИЖК и ВИА АИЖК, на конец 2008 года в процессе обращения взыскания на предмет залога в судах находилось 56 дел. Каково общее количество дел по взысканию находятся в суде или планируется к передаче по всему портфелю кредитов, находящихся на сопровождении АИЖК?

Общее количество дел, которое планируется к передаче в суд (или направлено уже в суд) находится в рамках общих процедур, предусмотренных положениями ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)». Обращение кредитора в суд следует после возникновения просрочки платежей не менее трех раз в течение 12 месяцев. Количество просрочек и, соответственно, дефолтов, в портфеле любого кредитора зависит от многих факторов, например, от качества андеррайтинга, качества сопровождения, а также от общей макроэкономической ситуации в стране (от того, как часто заемщики теряют работу или от динамики дохода заемщика). На количество судебных дел влияет и объем портфеля того или иного кредитора, т.н. «старость» портфеля.

Портфель АИЖК подвержен тем же рискам, что и портфели любого другого кредитора.

– В каких регионах наблюдается наиболее тяжелая ситуация с выплатами по ипотечным кредитам?

Наиболее непростая ситуация с выплатами по ипотечным кредитам - в регионах, наиболее пострадавших от экономического кризиса – развитых промышленных зонах, моногородах, в которых все жители работают в основном на одном градообразующем промышленном предприятии.

– Для судов существует уже наработанная практика вынесения решений по данным вопросам. Как быстро выносятся решения? Всегда ли в пользу кредитора?

Дело об обращении взыскания на заложенное имущество с точки зрения судопроизводства не должно представлять трудности, поскольку включает обычно в себя установление судом факта выдачи кредита (займа), наличие соответствующих договорных отношений, а также факта неисполнения заемщиком своих обязательств по оплате ежемесячных платежей. Ипотечный договор для суда ничем не отличается от любого иного кредитного договора. По практике АИЖК срок рассмотрения спора занимает от 2 до 6 месяцев. Конечно, бывают исключения в случае отказа суда по разным причинам в принятии искового заявления, специальных действий заемщика по затягиванию процесса и т.п. Средний срок судебного разбирательства по искам Агентства – порядка 4–6 месяцев от даты направления в суд искового заявления. Все вынесенные судами решения по исковым заявлениям АИЖК – в пользу Агентства.

– Является ли отсутствие маневренного фонда для переселения заемщиков поводом для отказа в удовлетворении иска кредитора при том, что

квартира, купленная по ипотеке, является единственной?

Нет, таких отказов судов Агентство пока не получало. Это связано с тем, что Агентство пока не направляло в суды иски о выселении заемщиков. Если говорить о проблеме выселения залогодателей из предмета ипотеки, то, безусловно, наличие маневренного фонда и установленного порядка его использования помогает судам разрешать требования кредиторов о выселении недобросовестных заемщиков. В соответствии со статьей 78 ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)», обращение взыскания на заложенное по ипотеке имущество является основанием для прекращения права пользования таким имуществом залогодателя и любых иных лиц, проживающих в таком имуществе.

Агентство неоднократно обращалось в Администрации субъектов РФ с предложением создать маневренный фонд и разработать порядок его использования. В некоторых регионах такой фонд создан.

– Осложняется ли взыскание, если в семье есть несовершеннолетние дети?

С точки зрения требований ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)» проблем не существует, но безусловно, есть и этическая сторона вопроса. И именно наличие маневренного фонда может помочь решить данную проблему.

– Какова доля дел, которые решаются в досудебном порядке?

Обычно более трети заемщиков погашают свою задолженность либо до подачи искового заявления в суд, либо сразу после подачи искового заявления в суд, но до назначения судом даты предварительного заседания.

– Какие существуют сложности юридического и практического свойства на этапе реализации жилья?

Все процедуры, которые имеют отношение к принудительному исполнению решения суда, осложняются рядом проблем. Прежде всего – сроками исполнительного производства, и порядком оформления документов судебными приставами-исполнителями. В практике АИЖК несколько раз встречались постановления пристава, где предмет ипотеки или адрес взыскателя (Агентства) был указан – США, край, город, ул. Дело в том, что пристав проводит реализацию имущества не самостоятельно, а передает соответствующие документы специализированной организации. При этом ни взыскатель, ни пристав не только не могут влиять на сроки исполнения, но часто даже не имеют никакой информации о торгах. При отсутствии законодательно регламентированной процедуры, изменить ситуацию будет крайне сложно.

– Как известно, цены на недвижимость продолжают снижаться, падает платежеспособный спрос. Подобная рыночная ситуация может продлиться не один год. В данной ситуации велика вероятность, что кредитор не покроет убытки, реализовав заложенную квартиру. Существуют ли какие-либо решения данной проблемы?

Эта проблема зависит от целого ряда параметров ипотечного кредита: соотношения Кредит/залог при выдаче ипотечного кредита, качества оценки предмета ипотеки, андеррайтинга заемщика и др. Конечно, снижение спроса на рынке недвижимости тоже влияет на скорость реализации предмета ипотеки. Российским законодательством предусмотрено, что в случае недостаточности стоимости заложенного имущества для покрытия общей суммы задолженности, у кредитора есть право продолжать осуществлять взыскание с заемщика всей суммы задолженности. То есть убыток кредитор может зафиксировать только тогда, когда судебный пристав-исполнитель вынесет постановление о прекращении исполнительного производства в связи с невозможностью взыскания. Это возможно, если должник не имеет никакого заработка, ни любого иного дохода, никакого имущества вообще.

– Недавно АИЖК выступило с инициативой упрощения процедуры, путем внесудебного взыскания заложенного имущества. Какова судьба этой инициативы? В случае внесудебного взыскания, не получат ли банки-кредиторы возможности для злоупотребления?

ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)» предполагал такую возможность. Предложения АИЖК касались стандартизации и регламентации этой процедуры. Но со вступлением в силу в январе 2009 году поправок в законодательство реализация внесудебного порядка обращения взыскания на недвижимое имущество стала невозможна. Тем не менее мы считаем, что такая процедура позволила бы сократить сроки реализации имущества и существенно снизить расходы заемщика.

– Что вы можете посоветовать заемщикам, которые уже оказались или близки к ситуации де-

фолта? Как им можно минимизировать свои издержки?

1. Как можно быстрее уведомить кредитора о сложной ситуации и вместе с кредитором попробовать ее разрешить. Возможно, обсудить вопросы о реструктуризации задолженности, т.е. изменить порядок и сроки погашения задолженности, постараться получить отсрочку (рассрочку) или возможность перевода долга на иное лицо и т.п.
2. С согласия кредитора попробовать самостоятельно продать квартиру (дом).

ПРАКТИКА СЕКЬЮРИТИЗАЦИИ

▪ **Денис Гришухин**

Заместитель директора департамента структурированных продуктов
Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК)

– В феврале была анонсирована сделка Московского банка реконструкции и развития (МБРР) по выпуску ипотечных облигаций под гарантии АИЖК. Как проходит подготовка сделки и когда можно ожидать ее реализацию?

Подготовка сделки находится в финальной стадии. Мы ожидаем, что она будет размещена в течение 1,5–2 месяцев.

Предоставление поручительств по выпускам облигаций с ипотечным покрытием рассматривается Агентством как важное направление деятельности по развитию внутреннего рынка ипотечных ценных бумаг

– Сделка МБРР будет дебютной сделкой, в которой АИЖК участвует в качестве гаранта. Планируется ли дальнейшее участие Агентства в подобных схемах секьюритизации ипотечных портфелей? Есть ли существенные отличия в реализации данной схемы секьюритизации в отличие от традиционной (без гарантий Агентства) как юридического, так и практического свойства?

Предоставление поручительств по выпускам облигаций с ипотечным покрытием рассматривается Агентством как важное направление деятельности по развитию внутреннего рынка ипотечных ценных бумаг, которую мы будем осуществлять на постоянной основе. В настоящее время мы ведем работу по подготовке аналогичных сделок с целым рядом банков и небанковских организаций.

Основные структурные элементы и параметры сделок по выпуску ИЦБ с поручительствами не отличаются от стандартной международной и внутрироссийской практики секьюритизации. Это важный момент, так как такие инструменты должны быть не менее надежны, чем обычные ИЦБ и полностью соответствовать требованиям потенциальных рыночных инвесторов. При этом поручительство дополнительно повышает кредитное качество бумаги.

Разумеется, наличие в сделке поручительства вносит ряд дополнительных юридических особенностей в документацию. В ходе подготовки сделки с МБРР нам удалось полностью отработать технологию предоставления поручительства, включая юридические аспекты, и подготовить документацию, которая может использоваться как типовая в следующих сделках. Это поможет существенно сократить период их подготовки.

– Учитывая рост просроченных кредитов по ипотечным портфелям и нестабильность на рынке недвижимости, насколько велики риски АИЖК как гаранта в подобных сделках?

При подготовке сделок мы проводим глубокий анализ как непосредственно пула закладных, включаемых в ипотечное покрытие, так и поведения совокупного ипотечного портфеля банка-оригинатора. На основании этих данных, нашей

собственной статистики, а также наших прогнозов макроэкономической ситуации и динамики рынка жилья мы проводим моделирование финансовых потоков и стресс-тестирование структуры сделки. Могу сказать, что мы в свои модели закладываем даже более жесткие предположения, чем рейтинговые агентства. Поэтому, выдавая поручительство, мы имеем высокую степень уверенности в том, что ипотечное покрытие будет генерировать денежные потоки, достаточные для выполнения всех обязательств по облигациям, даже при углублении кризиса.

– Как известно, в случае получения гарантий АИЖК, ипотечные облигации будут включены в ломбардный список ЦБ. Это позволит банкам получить дополнительное финансирование, что, безусловно, в текущей ситуации благо. Однако насколько это будет способствовать развитию рынка секьюритизации с точки зрения формирования класса инвесторов в данный тип бумаг? Также в данной схеме не происходит привлечение средств с открытого рынка, о необходимости чего говорилось на протяжении последних лет. Как Вы считаете, насколько целесообразно в дальнейшем делать акцент именно на такой схеме рефинансирования?

Такая схема финансирования эффективна в условиях отсутствия инвесторов в ИЦБ. Она позволяет банкам получить дополнительную ликвидность и заработать прибыль. Но рано или поздно рынок откроется, и тогда банки-оригинаторы смогут продавать эти ИЦБ рыночным инвесторам. Именно поэтому при подготовке сделок мы уделяем особое внимание тому, чтобы бумаги с нашим поручительством были интересными широкому кругу инвесторов.

После открытия рынка наши поручительства будут играть важную роль в развитии рынка и расширении спектра его участников. Во-первых, многие инвесторы не готовы покупать ИЦБ, оригинаторами которых являются небольшие и малоизвестные банки. Если же за такой бумагой стоит АИЖК как поручитель, то инвестор будет чувствовать себя гораздо более уверенно. Во-вторых, мы упрощаем инвесторам процесс анализа ИЦБ. Обычно это достаточно трудоемкая процедура. Но наше поручительство говорит инвесторам, что мы такой анализ уже провели и отвечаем за качество бумаги. Таким образом, мы увеличиваем как количество инвесторов, так и число банков, которым доступно привлечение средств путем секьюритизации. И наконец, наши поручительства способствуют формированию на рынке стандарта выпуска ИЦБ, соответствующего лучшей международной практике. Кстати, в практике наиболее развитых рынков ипотеки поручительства государственных институтов развития выполняют весьма важную функцию по формированию и расширению вторичного ипотечного рынка.

– В декабре АИЖК разместило два транша ипотечных облигаций на сумму 11,3 млрд рублей через ипотечного агента ЗАО «Ипотечный агент АИЖК 2008-1». Весь выпуск был выкуплен АИЖК. Насколько было необходимо проводить сделку на волне острой фазы экономического кризиса? Есть ли потенциальные инвесторы, готовые выкупить у Агентства полностью или частично старший транш?

Продавец: ОАО «АИЖК»
Эмитент (SPV):
ЗАО «Ипотечный агент АИЖК 2008-1»
Объем выпуска: 11,3 млрд рублей
Облигации класса «А»:
– объем: 7,93 млрд рублей
– тип размещения: открытая подписка
– ставка купона: 10,5% годовых.
Облигации класса «Б»:
– объем 3,40 млрд рублей
– тип размещения: закрытая подписка
Дата погашения: 20 февраля 2041

Этот выпуск был в основном подготовлен еще до начала острой фазы кризиса, когда рынок был открыт. Когда рынки резко упали, экономически было более эффективно выкупить облигации и дождаться улучшения ситуации, чем аннулировать сделку. Время показало, что мы были правы. Сейчас рынки растут, уже идут размещения корпоративных облигаций, скоро можно будет говорить и об ипотечных бумагах. С учетом более высокой доходности по третьему выпуску, мы оптимистично смотрим на возможности его размещения и уже ведем переговоры с потенциальными инвесторами.

– На какой способ привлечения будет делать акцент Агентство в среднесрочной перспективе - на выпуск корпоративных облигаций, гарантированных Правительством или на выпуск ипотечных облигаций?

Выпуск корпоративных облигаций с государственными гарантиями является важным источником фондирования для Агентства. Но объем таких гарантий конечен, поэтому они в первую очередь должны направляться на развитие новых кредитных продуктов, поддержку отдельных категорий населения, перед которыми государство имеет социальные обязательства, развитие ипотеки в регионах, где рынок еще недостаточно развит. Для остальной деятельности основным способом привлечения ресурсов в средне-

срочной перспективе должен стать выпуск ипотечных ценных бумаг. Мы не должны создавать нагрузку на бюджет там, где есть иные возможности финансирования. Разумеется, возможности привлечения средств через ИЦБ будут зависеть от состояния рынка.

– Каковы на Ваш взгляд перспективы развития рынка секьюритизации в России? Можем ли мы увидеть до конца года еще сделки, учитывая то, что банки в совокупности накопили большой объем ипотечных портфелей? Есть ли в России сейчас инвесторы, готовые вкладывать средства в ипотечные ценные бумаги?

Активное развитие рынка секьюритизации в России предопределяется макроэкономическими факторами. Потребности населения в жилье значительно превышают существующий объем накоплений. Значит, спрос на ипотеку будет высоким. В то же время банки не смогут финансировать значительные объемы выдачи кредитов за счет собственных средств. Значит, они неизбежно придут к секьюритизации. С точки зрения базы инвесторов мы видели, что до кризиса она была достаточно большой и емкой. Конечно, сейчас она изменится, но важно отметить, что ипотечный кризис в США не привел к исчезновению ИЦБ как класса инструментов. Кризис ударил в первую очередь по более сложным синтетическим продуктам. Что же касается простых ИЦБ с понятными рисками, которые выпускают российские оригинаторы, то это именно та бумага, к которой сейчас стремятся развитые рынки. Поэтому можно ожидать, что спрос на российские ИЦБ будет.

К сожалению, внутренняя база инвесторов в ИЦБ еще достаточно слабая. Это обусловлено как незначительным объемом внутреннего рынка ценных бумаг по сравнению с развитыми рынками, так и существующими ограничениями на инвестирование в ИЦБ средств пенсионных накоплений и государственных фондов. Сейчас мы видим положительную динамику в части инвестирования пенсионных средств, что весьма благотворно повлияет на рынок ИЦБ. Но рассчитывать только на эти деньги нельзя, а ресурсов в стране, как я сказал, не так много. Поэтому значительную долю инвесторов по-прежнему будут составлять зарубежные участники рынка.

До конца года мы, скорее всего, увидим еще несколько сделок секьюритизации ипотечных активов. Сейчас ИЦБ выпускаются в целях привлечения финансирования в Банке России, но уже к концу года можно ожидать появления рыночных инвесторов, что послужит мощным толчком для развития как рынка ипотечных ценных бумаг, так и первичного рынка ипотеки.

▪ **Андрей Сучков**

Старший вице-президент, управление секьюритизации и синдикации
Банк ВТБ

– В декабре прошлого года ВТБ секьюритизировал портфель ипотечных кредитов на сумму $473 млн по западному праву. Насколько целесообразно было проводить сделку в острый период экономического кризиса?

Дело в том, что мы начали готовить секьюритизацию ипотечного портфеля ВТБ24 в расчете на определенный круг инвесторов еще весной 2008 года, когда ситуация на рынках не была столь драматичной. Несмотря на резкое ухудшение ситуации в мировой экономике осенью 2008 года, было принято решение не сворачивать сделку. Безусловно, нам пришлось несколько изменить структуру в расчете на других инвесторов. В результате ВТБ24 получил гибкий инструмент для улучшения структуры баланса и привлечения ликвидности.

– Какие основные параметры сделки? На каких инвесторов прежде всего была рассчитана эмиссия? Удалось ли полностью разместить весь выпуск?

Объем секьюритизированного портфеля составил 472 млн. долл., старший транш – около 300 млн. долл., благодаря такой значительной субординации мы смогли получить инвестиционный рейтинг для старшего транша от агентства Moody's. Изначально сделка структурировалась в расчете на ряд европейских и американских банков, с которыми мы плотно работали до осе-

ни 2008 года, однако впоследствии наши потенциальные инвесторы вынуждены были пересмотреть свои планы. Тем не менее, в конце декабря 2008 года выпуск был полностью размещен.

— В сделке участвовали три компании SPV - Russian Mortgage Backed Securities 2008-1 S.A (Люксембург), Finis Mortgages 2008 (Ирландия) и Fundus Mortgages 2008 (Ирландия). Каково назначение каждой компании и для чего была организована именно такая схема?

Продавец: Банк ВТБ24
Эмитент (SPV):
– Finis Mortgages 2008 Limited (Ирландия)
– Fundus Mortgages 2008 Limited (Ирландия)
Объем секьюритизированного портфеля :
$472 млн
Объем старшего транша каждого эмитента:
$150,14 млн
Рейтинг: A2 (Moodys)
Купонная ставка: 7.5% годовых
Дата погашения: март 2041 года

Первоначально предполагалось использовать схему с одним люксембургским SPV, неоднократно опробованную в других российских сделках, однако потом нам пришлось скорректировать структуру для обеспечения дополнительной гибкости и удовлетворения запросов большего круга инвесторов. В настоящее время проходят переговоры с западными фондами, заинтересованными в принятии риска на российскую ипотеку.

— В конце апреля было объявлено о принятии решения о размещении облигаций с ипотечным покрытием ЗАО «Национальный ипотечный агент ВТБ 001». Не могли бы рассказать о структуре выпуска и о планируемых результатах размещения.

Продавец: Банк ВТБ24
Эмитент (SPV):
ЗАО «Национальный ипотечный агент ВТБ 001»
Размер ипотечного покрытия (на 26.05.09):
30,196 млрд рублей
Объем выпуска: 14,479 млрд рублей
Класс А: 9 млрд 990,697 млн рублей
Класс Б: 2 млрд 027,098 млн рублей
Тип размещения классов А и Б:
открытая подписка
Класс В: 2 млрд 461,476 млн рублей.
Тип размещения класса В: закрытая подписка
Дата погашения: 26 февраля 2039 года

Облигации с ипотечным покрытием, структурированы по российскому законодательству и обеспечены портфелем ипотечных кредитов в объеме около 15 млрд. руб. Ожидается, что старший и мезонинный транши в объеме около 12 млрд. руб. будут размещены на бирже в середине июня.

— Планирует ли ВТБ подготовку еще сделок по секьюритизации ипотечных активов?

Да, планирует.

— Ушел ли ВТБ с рынка рефинансирования ипотечных кредитов или продолжает выкупать закладные у первичных кредиторов?

В настоящее время ВТБ24 временно прекратил программу по выкупу ипотечных портфелей других банков.

— В настоящее время в стадии подготовки находится несколько выпусков ипотечных ценных бумаг под гарантии АИЖК. Как известно, в этом случае бумаги будут включены в ломбардный список ЦБ. Это позволит банкам получить дополнительное финансирование, что, безусловно, в текущей ситуации благо. Однако, насколько это будет способствовать развитию рынка секьюритизации с точки зрения формирования класса инвесторов в данный тип бумаг?

Как показывает практика, сложившаяся на международных рынках, сейчас основными инвесторами в ипотечные облигации являются центральные банки, осуществляющие подобные транзакции в рамках сделок репо. Появление в России в настоящее время нового класса инвесторов маловероятно. Безусловно, при условии включения ипотечных бумаг в Ломбардный лист данные инструменты могут вызвать интерес финансовых организаций, но только как средство доступа к ликвидности, предоставляемой ЦБ РФ в рамках репо. Представляется, что в текущей ситуации, кроме Банка России, стратегическим инвестором в российские ИЦБ мог бы стать ПФР при условии принятия соответствующих законодательных актов.

— В случае включения ИЦБ в ломбардный список, все риски несут госструктуры — Центральный Банк и АИЖК. Существует ли в данном случае какой-либо риск для финансовой системы страны, учитывая рост просрочек и дефолтов по ипотечным кредитам?

В принципе, риск, конечно, есть, но дело в том, что Банк России выработал достаточно консервативные критерии отбора ипотечных облигаций в Ломбардный список, что обуславливает включение траншей, обладающих значительной кредитной

поддержкой и кредитным рейтингом или гарантированных юридическими лицами. Таким образом, риск дефолта по ипотечным облигациям сравним или меньше, чем риск по корпоративным бумагам, принимаемым в Ломбардный лист ЦБ РФ.

– Каковы на Ваш взгляд перспективы развития секьюритизации в России? Можем ли мы увидеть до конца года еще сделки, учитывая то, что банки в совокупности накопили большой объем ипотечных портфелей?

С учетом последних инициатив Правительства РФ по оказанию поддержки ипотечному рынку, нельзя исключить факт проведения сделок по секьюритизации ипотечных кредитов по российскому законодательству. Однако, исходя из того, что структурирование подобных сделок – операция достаточно сложная и затратная, скорее всего, секьюритизацию смогут провести только крупнейшие ипотечные кредиторы, обладающие практическим опытом в проведении таких транзакций.

Законодательные инициативы

Российская ипотека в условиях кризиса: направления изменения законодательства

▪ **Максим Саблин**

Эксперт
Ассоциация юристов России

Актуальность темы совершенствования российского законодательства, регулирующего ипотечный рынок, обусловлена особой социально-экономической ролью жилищного кредитования. По оценкам экспертов, возможность приобретения жилья за собственные средства имеют лишь 10% населения, а по некоторым данным, около 4–5%. При этом, потребность в улучшении жилищных условий в крупных городах испытывают 47%, в среднем по России – 42% населения (то есть – около 70 млн. человек), для большинства их которых ипотека является реальным решением проблемы.

Однако рынок ипотеки на текущий момент недостаточно развит: доля услуг ипотечного кредитования в российском ВВП по оценкам специалистов составляет около 2% ВВП, против 53% в США и 38% в странах Евросоюза. Для стран среднего уровня развития Всемирный банк считает ориентиром долю жилищных ипотечных кредитов в ВВП на уровне 25%.

Количество ипотечных сделок в общей массе также сравнительно невелико: в 2005 году доля сделок с ипотекой на рынке жилья составляла 3,5%, в 2006 году 8,6%, в 2007 году 14%, в 2008 около 10–15% (при этом в ряде регионов этот показатель существенно выше). В 2009 году сделок, по нашему мнению, будет существенно меньше, поскольку на данный момент, большинство российских участников рынка не выдает ипотечных кредитов, а, скорее, переориентировано на работу с просроченной задолженностью.

Одной из причин, по которым данный рынок не развивается должным образом, является несовершенство законодательства, регулирующего ипотечное кредитование. Негативные явления в международном и российском финансовом секторе проявили данные проблемы с особой силой, ряд правовых рисков в сфере ипотеки в условиях кризиса уже не могут быть приняты потенциальными участниками рынка в качестве допустимых, недоработки в регулировании инструментов для вовлечения денежных средств на данный рынок повлекли неэффективность таких механизмов.

Таким образом, становится особо актуальным вопрос совершенствования законодательства РФ в сфере ипотеки. К сожалению, далеко не все проблемы были решены изменениями в Федеральный закон «Об ипотеке (залоге недвижимости)» и иные нормативные акты, принятыми в конце 2008 года.

Конечно, решение проблем в сфере ипотеки кроется не только в сфере правового регулирования – проблема многогранна и является также следствием причин социально-экономического характера. Целью данной статьи является выявление путей совершенствования именно законодательства Российской Федерации с позиции защиты интересов ипотечных банков.

Материал подготовлен на основе опыта каждодневного разрешения правовых вопросов, возникающих на всей территории России в сфере выдачи, сопровождения, рефинансирования, секъюритизации ипотечных кредитов (закладных). Основой для выводов является также обширная практика обращения взыскания на предмет ипотеки на стадии судебного и исполнительного производства и иные споры в данной сфере.

В статье осуществлена попытка найти решения основных, по нашему мнению, проблем регулирования ипотечного кредитования . Последовательность изложения определена в соответствии с обычным порядком работы с ипотечным кредитом: вначале описаны проблемы в сфере проверки заемщика и предмета ипотеки на этапе принятия решения о выдаче кредита и предложения по их решению, далее выделены проблемы страхования и оценки предмета ипотеки, вопросы сопровождения уже выданного кредита и завершает статью проблематика погашения задолженности по дефолтным закладным. Отдельно описан ключевой инструмент ипотеки – закладная.

Проверка заемщика и «юридической чистоты» предмета ипотеки

Отсутствие действующей системы кредитных бюро. Ст. 5,6 Федерального закона №218-ФЗ от 30.12.2004 г. «О кредитных историях» предусмотрено обязательное получение согласия заемщика на представление данных в бюро кредитных историй и получение основной части кредитной истории, содержащей данные о суммах обязательств, судебных спорах по кредиту с данным заемщиком. В связи с необходимостью получения согласия, база данных по кредитам физических лиц не содержит данные о значительном количестве выданных кредитов, что повышает шансы недобросовестных заемщиков получить заемные средства в нескольких банках.

Предложение: установить на законодательном уровне право без согласия заемщика направлять сведения о выдаче кредита/займа в бюро кредитной истории и получать информацию об основной части кредитной истории, что позволит сделать более действенной и эффективной данную систему.

Бессрочное право пользования лиц, имевших право на приватизацию. Проблема обусловлена ст.19 Федерального закона «О введении в действие Жилищного кодекса РФ», которой установлено, что п.4 ст.31 ЖК РФ не применяется в отношении бывших членов семьи собственника, которые имели право на приватизацию, однако отказались от участия в приватизации. Как пояснил Верховный суд РФ, если бывший член семьи собственника на момент приватизации имел равные права с лицом, которое впоследствии приобрело в собственность данное жилое помещение, но отказался от приватизации, дав согласие на приватизацию иному лицу, то при переходе права собственности на жилое помещение к другому лицу он не может быть выселен из этого жилого помещения, поскольку имеет право пользования данным жилым помещением. Причем такое право пользования носит бессрочный характер. Таким образом, делает вывод ВС РФ, при отчуждении жилого помещения в договоре должно быть указано право такого лица на пользование данным жилым помещением.

Страхование – это реальное и актуальное обеспечение интересов кредитора.

В связи с этим, при отсутствии указания на такое лицо в договоре купли-продажи жилого помещения за счет заемных средств, заключаемом после приватизации, суды признают такой договор незаключенным, а, следовательно, ипотеку не возникшей. Другие суды вселяют данное лицо в предмет ипотеки. Третьи признают договор недействительным.

Таким образом, любое лицо, которое когда-то отказалось от приватизации, может оспорить все последующие договоры, так как не указано в них в качестве лица, сохраняющего право пользования. Поскольку большинство жилых помещений изначально приобретены по приватизации, риск незаключенности договора приобретения жилья за счет заемных средств является в данных случаях системным и препятствует нормальному гражданскому обороту.

Вместе с тем, по нашему мнению, такие последствия должны применяться с учетом норм о добросовестности приобретателя жилья, поскольку истребование у добросовестного приобретателя возможно только в случаях, установленных в ст.302 ГК РФ в порядке виндикации, что позволяет сделать вывод о некорректности всех иных способов защиты права. Признание в данном случае договора незаключенным направлено на обход ст.302 ГК РФ и противоречит логике Постановления Конституционного суда №6-П. Отметим, что поку-

патель приватизированной квартиры, либо последующий приобретатель, зачастую не имеет инструментов для проверки лиц, которые имели право на участие в приватизации, но отказались от такого права. В частности, в выписке из домовой книги данные лица, зачастую, не указаны и проверить их наличие не представляется возможным. Предложение: скорректировать постановление ВС РФ с учетом положений о добросовестности приобретателя.

Отсутствие открытости сведений о лицах, зарегистрированных (прописанных) в жилом помещении. Проблема в том, что организации, осуществляющие учет лиц, зарегистрированных в помещении (ДЕЗы и пр.) выдают собственникам жилых помещений справки только о лицах, зарегистрированных на текущий момент либо с даты приобретения помещения данным собственником. О лицах, зарегистрированных и снятых с учета ранее, информация, как правило, не представляется.

Кроме того, достаточно часто в данных выписках присутствуют ошибки и неточности, вплоть до не указания лица, временно выписанного. Помимо этого, по вине самих собственников в выписке не всегда указываются дети, де-юре имеющие право пользования в силу ст.20 ГК РФ, ст.31 ЖК РФ.

Документами, регулирующими вопрос регистрации граждан, являются Постановление Правительства РФ от 17 июля 1995 года N 713, Приказ МВД РФ от 23 октября 1995 г. N 393, однако режим определенной публичной достоверности и открытости данным документам до настоящего момента не присвоен, что существенно снижает возможность оценки правовых рисков при андеррайтинге потенциального предмета ипотеки.

Предложение: установить на законодательном уровне обязанность соответствующих органов/должностных и иных ответственных лиц выдавать по запросу собственника помещения, членов его семьи и залогодержателя выписки из домовой книги с подробным перечнем лиц, когда-либо зарегистрированных и выписанных (в том числе, временно) из помещения с приложением документов-оснований для приобретения помещения, а также документов, подтверждающих прекращение права пользования (некий публичный «паспорт» помещения). Предлагается также повысить ответственность данных органов за ненадлежащее ведение указанных документов.

Полная версия статьи

Зарубежный опыт

ОБЗОР СОСТОЯНИЯ МИРОВОГО РЫНКА СЕКЬЮРИТИЗАЦИИ В 2009 ГОДУ

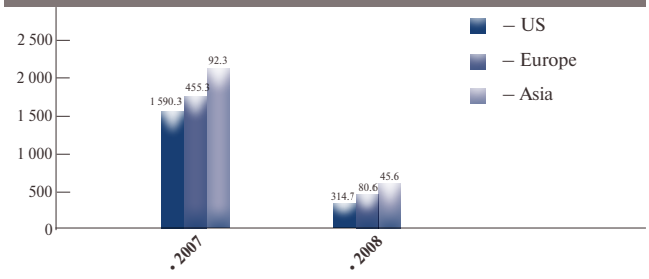
▪ **Виктория Бакланова,** CFA[1]

Старший директор группы рейтингов инвестиционных фондов и управляющих компаний рейтингового агентства Fitch Ratings, Нью-Йорк

Начиная с сентября 2007 года, мировой рынок секьюритизации находился в состоянии непрерывной контракции. Проблемы, с которыми инвесторы столкнулись в результате кризиса на рынке ипотечных кредитов subprime, оказались игрушечными по сравнению с паникой, охватившей финансовую систему при известии о банкротстве инвестиционного банка Lehman Brothers. Банковские портфели оказались перегруженными инвестициями в ценные бумаг с залогом ипотечными и потребительскими кредитами, справедливая оценка которых оказалась серьезно осложнена практическим отсутствием сделок в этом сегменте рынка. Отсутствие ликвидного банковского капитала потребовало рекапитализации банков в ряде стран, включая крупнейшие банки США и Великобритании. Кроме того, управляющие портфелями CDO, которые в последние годы составляли значительную долю инвесторов в секьюритизирован-

[1] Мнения, приведенные в этой статье, являются личными мнениями автора, которые могут отличаться от мнения компании Fitch Ratings.

График 1. Динамика выпуска ценных бумаг с залогом (не включая выпуски, не размещенные выпускающими банками на публичном рынке), в миллиардах долларов США



ные активы, практически ушли со сцены. Динамика выпуска ценных бумаг с залогом в 2007 и 2008 годах показаны на Графике 1:

Цифры свидетельствуют, что объем новых выпусков ценных бумаг с залогом снизился на 79% с 2 138 миллиардов долларов США в 2007 году до 441 миллиарда долларов США в 2008 году, но предварительные результаты по первому кварталу 2009 годы нам показывают активизацию деятельности в этом сегменте. Однаок надо отметить, что выпуск секьюритизированных облигаций с залогом ипотечными жилищными и коммерческими кредитами практически не прозводится, если только такие кредиты не гарантированы государственными жилищными агентствами.

В попытке восстановить доверие инвесторов к рынку секьюритизации, в декабре 2008 года лидирующие саморегулирующие организации объявили о совместном проекте, нацеленном на выработку рекомендации по улучшению функционирования рынка. В проекте приняли участие Ассоциация участников индустрии ценных бумаг и финансовых рынков (Securities Industry and Financial Markets Association – SIFMA), Американский форум по секьюритизации (American Securitization Forum – ASF), Европейский форум по секьюритизации (European Securitisation Forum (ESF) и Австралийский форум по секьюритизации (Australian Securitisation Forum – Aus SF). Отчет, озаглавленный «Восстановление доверия к рынку секьюритизиции», содержал детальный анализ факторов, приведших к кризису: снижение стандартов выдачи займов, подмена скрупулезной аналитичекой работы ссылкой на рейтинги, выданные рейтинговыми агентствами, высокий левередж, а также недооценка риска ликвидности.

Таблица 1. Выпуск ценных бумаг с залогом по странам и регионам (в миллиардах долларов США)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008
US	3,671.3	2,648.8	3,138.8	3,240.9	2,951.7	1,520.9
Australia	71.3	76.1	76.7	90.9	68.1	16.3
Japan	32.8	50.9	80.8	83.4	76.4	58.0
Canada	16.6	17.5	24.5	28.9	45.2	78.8
UK	85.7	130.5	157.4	241.6	236.7	400.4
Spain	43.6	40.7	50.4	55.4	83.8	118.8
Netherlands	23.7	22.7	48.8	35.8	55.9	106.9
Italy	38.3	42.8	40.5	37.9	36.1	121.0
Germany	8.5	10.1	19.3	47.4	25.5	73.8
Ireland	3.8	3.1	0.6	13.3	14.3	59.9
Belgium	3.0	2.5	0.6	2.9	5.6	51.4
France	8.9	9.8	9.3	9.5	5.3	20.9
Portugal	11.8	9.7	9.5	7.3	14.8	21.8
Pan-Europe	13.0	19.4	62.9	142.7	132.0	40.8
Other Europe	7.2	12.0	7.7	10.5	12.0	31.6
Europe total	247.5	303.2	407.1	604.3	622.0	1,047.3
South Korea	33.5	23.6	27.9	24.3	21.3	18.7
Other Asia	1.0	7.0	4.0	6.0	2.5	19.0
Latin America	10.8	10.8	14.0	19.9	19.5	17.7
EEMEA	2.4	4.4	8.6	13.4	10.0	–
Emerging mkts total	**47.7**	**45.8**	**54.5**	**63.6**	**53.3**	**55.4**
World total	**4,087.1**	**3,142.3**	**3,782.4**	**4,112.0**	**3,816.7**	**2,776.8**

Исследования участников проекта также показали, что без восстановления рынка секьюритизации, спрос примерно на 2 триллиона долларов кредитного финансирования останется неудовлетворен. Однако вопрос восстановления процессов секьюритизации опирается не только на исправление ошибок прошлого, но более всего на макроэкономические показатели и состояние рынка недвижимости во многих, и, прежде, всего развитых странах. Саморегулируемые организации определили четыре ключевых приоритета совместного проекта:

- повышение стандартов раскрытия информации, особенно в отношении качества залоговых портфелей;
- повышение прозрачности в отношении стандартов выдачи кредитов, включая ипотечные и потребительсткие кредиты;
- восстановление доверия к рейтинговым агентствам;
- улучшение процессов оценки активов.

Правительственные меры в США и Европе были сконцентрированы на повышение ликвидности денежных рынков и рекапитализации системно-важнейших банков. Правительство США особенно быстро оценило важность здорового рынка секьюритизации для стабилизации экономической деятельности и уполномочило Федеральный резерв поддержать ликвидность ценных бумаг с залогом через специальную программу по кредитованию инвестиций с такие бумаги (Term Asset-Backed Securities Loan Facility – TALF). Размер этой программы – 200 миллиардов долларов. Нижеприведенная таблица приводит показатели выпуска ценных бумаг с залогом в различных странах.

Приведенные данные показывают, что в 2008 году США оставались лидером рынка секьюритизации, выпустив ценных бумаг на 1 521 миллиард долларов. Статистика практически полностью основана на выпуске ценных бумаг с ипотечным залогом, поскольку бумаги с другими типами залогов выпускались в минимальном объеме.

Секьюритизация в США

Исторически примерно 2/3 объема выпускаемых в США ценных бумаг с залогом ипотечными кредитами производился тремя федеральными жилищными агентствами Federal National Mortgage Association (FNMA или Fannie Mae), Government National Mortgage Association (GNMA или Ginnae Mae) и Federal Home Loan Mortgage Corporation (FHLMC или Freddie Mac). В сентябре 2008 года Fannie Mae и Freddie Mac были практически национализированы с целью стабилизации деятельности этих агентств и органичения системного риска. За прошедшие восемь месяцев правительству США удалось значительно улучшить ситуацию на рынке ипотеки и обеспечить бесперебойное финансирование первичного рынка. Однако правительству США пришлось гарантировать обязательства этих агентств на сумму, превышающую 5 триллионов долларов.

Как было отмечено выше, рынок ипотечных кредитов, не гарантированных федеральными агентствами, практически заморожен. Приведенный ниже график отражает 13-летнюю статистику по выпуску ипотечных ценных бумаг в США, собранную SIFMA. Из графика видно, что выпуск таких бумаг упал почти на треть с 2 050 миллиардов долларов в 2007 году до 1 358 миллиардов долларов в 2008 году, однако выпуск ипотечных ценных бумаг, гарантированных федеральными агентствами остал-

График 2. Выпуск ценных бумаг с ипотечным залогом в США, в миллиардах долларов

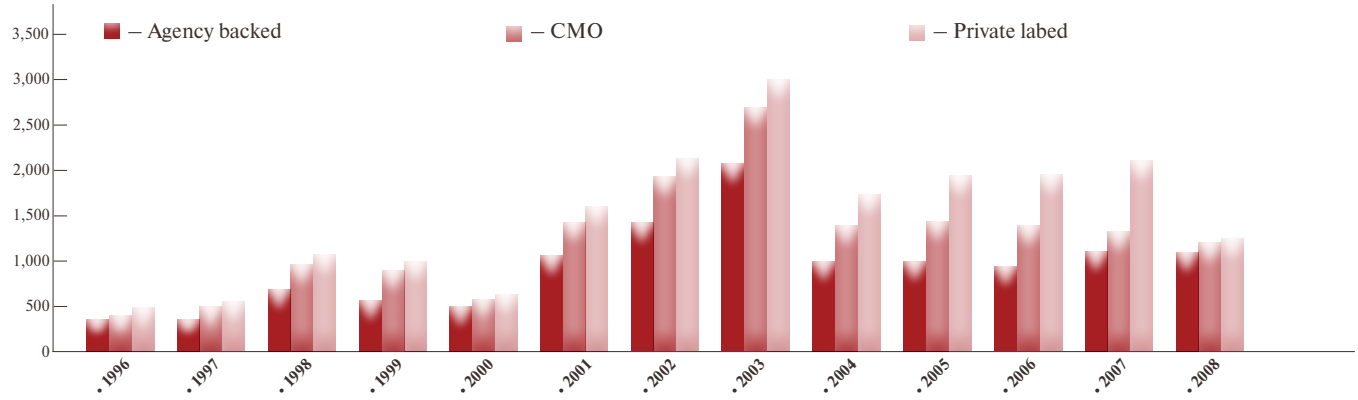
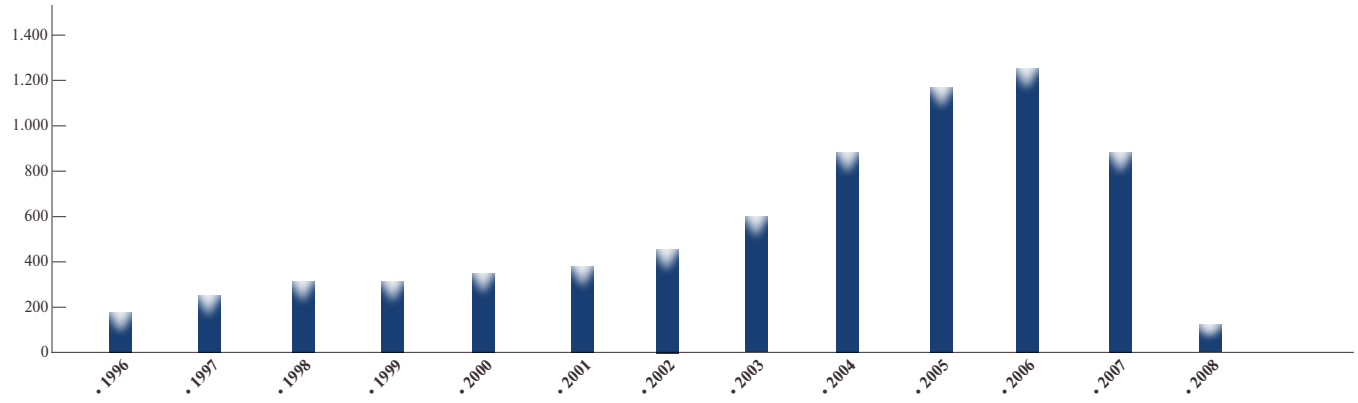


График 3. Выпуск ценных бумаг с неипотечным залогом в США, в миллиардах долларов



ся приблизительно на уровне 2 000 миллиардов долларов.

Выпуск ценных бумаг, заложенных неипотечными активами, производился в США с 1985 года и, начиная с 1990 года, ежегодный объем выпуска только возрастал. Ситуация резко изменилась в 2007 году. <...> Объем выпусков секьюритизации в таких сегментах, как кредитные карты, автомобильные и студенческие кредиты, снизился практически в 2 раза. Сектор неипотечного кредитования с залогом недвижимости (Home Equity) показал минимальный выпуск.

Американское финансово-информационное агентство Thomson Reuters прогнозирует вялую динамику сектора секьюритизации на весь 2009 год. Выпуск первого квартала этого года показал лишь 20 миллиардов по сравнению с 80 миллиардами первого квартала 2008 года, уж совсем забытыми цифрами ежеквартального выпуска в 500 миллиардов в 2005–2007 годах. Некоторая стабилизация сектора ожидается в том случае, если инвесторы оценят достоинства TALF. Как упоминалось ранее, эта программа предоставляет инвесторам займы на покупку новых выпусков секьюритизированных ценных бумаг, включая такие сектора, как кредитные карты, автомобильные кредиты, а также недавно добавленные к программе коммерческие ипотечные кредиты. Надо добавить, что на данный момент программа активно инвесторами не используется.

Полная версия статьи

АНТИКРИЗИСНАЯ ПОЛИТИКА В США: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

▪ **Игорь Аксенов**

Эксперт по рыночным рискам в секьюритизированных продуктах
Barclays Capital

У многих возникает правда еще неявное ощущение, что кризис почти миновал и худшее уже позади. Действительно, на первый взгляд, уже прошел период, когда каждый день приносил все более пессимистические новости. Начиная с марта, в прессе начали появляться все более оптимистические комментарии. Теперь даже меньший (чем ожидалось) спад какого-либо важного показателя стал восприниматься как позитивная новость; такого рода новости толкают рынки вверх.

Не стоит обманываться. Количество занятых продолжает сокращаться, и безработица растет, несмотря на замедление темпов ее роста . Основные экономические показатели далеки от уровня процветания. Рост котировок на рынках акций и облигаций объясняется весьма прозаическим вбросом государственных денег, который проводится последовательно последние шесть месяцев с помощью различных программ Федерального резерва (рассматривались

автором в предыдущей публикации). Проблемы системного порядка, приведшие к возникновению текущего кризиса, далеки от разрешения, и многие комментаторы в деловой прессе предупреждают о последствиях продолжения текущей политики.

Автор статьи ставит себе задачу рассмотреть фундаментальные проблемы, которые уже проявились на настоящий момент, а также обозначить те которые, возможно, проявятся вскоре.

Уровень первый – вещи очевидные многим. Банковская система наполнена огромным количеством безнадежных долгов, прежде всего в сфере недвижимости; выселение неплатежеспособных заемщиков только нарастает в связи с окончанием моратория, объявленного в середине 2008 года. Число просроченных кредитов растет следом за ухудшением общей экономической ситуации. Большое количество активов фактически безнадежны, но еще официально не объявлены такими , что позволяет пока не признавать очевидные вещи. Яркий показатель: несмотря на официально объявленную «стабилизацию», банки все еще стремятся уменьшить свои риски, сокращая кредитные линии многим своим клиентам. Количество проблем продолжает медленно расти по мере оседания экономики в депрессию.

Уровень второй – вещи менее очевидные, которые уже начали проявляться. Неспособность финансовой сферы кредитовать экономику – как производителей, так и потребителей - подрубает на корню множество компаний. Многие предприятия даже в лучшие времена существуют на грани рентабельности, и вероятность их закрытия или серьезного уменьшения в отсутствие дешевого кредита весьма велика .

Прямые последствия резкого падения кредитования – увольнения, начавшиеся в сферах, прямо связанных с недвижимостью, уже распространились на другие сектора экономики. Обратная связь очевидна: растущее количество безработных увеличивает количество безнадежных долгов и еще больше сокращает текущий и будущий спрос, так как работающее население сокращает свои расходы и вновь начинает копить деньги.

Уровень третий – вещи, которые станут очевидными много позже. Не стоит забывать, что мировая экономическая система, сложившаяся в последние годы весьма близка к глобальной. Мировое разделение труда уже давно реальность; Китай и другие страны юго-восточной Азии, как «мастерская мира», и США, как мировой банкир и посредник, влияют на экономическую динамику всех остальных стран. Все участники вовлечены в проблемы друг друга как потребители или производители, соинвесторы или кредиторы. Поэтому разрушение одного из основных элементов этой цепи – чем бы это не было вызвано – способно сокрушить всю систему отношений и привести к смене мирового экономического порядка.

Рассмотрим эти проблемы подробнее. Очевидно, что часть внешних проявлений является симптомами более глубоких процессов, и окончательный выход из кризиса возможен только после устранения фундаментальных недостатков, которые привели к нему. Поэтому стоит, прежде всего, понять – какие из этих проблем являются важнейшими, и какие будут поставлены во главу угла.

Идеология антикризисной политики

На своем выступлении в МежАмериканском Банке Развития (InterAmerican Development Bank) Lawrence Summers, бывший министр финансов в администрации Клинтона, а в настоящее время - советник президента США, высказался наиболее ясно по поводу логики, которой руководствуются нынешние финансовые власти. Его выступление можно разбить на несколько ключевых моментов:

1. Все кризисы заканчиваются. Само балансирующая система, присущая американской экономике, со временем вернет ситуацию в состояние равновесия. Возможно, для достижения такого эффекта потребуются массированные усилия правительства и центрального банка. Но так как кризис такого рода происходит «три или четыре раза в столетие», не стоит беспокоиться о фантастическом росте государственного долга. Экономический рост позволит стране выбрастся из этих долгов.

2. Мы сможем выбраться из кризиса, поощряя то самое поведение [экономических субъектов] «от которого мы пытались их отучить» последнее время. Именно «эта мысль, это мнение», особенно по отношению к кредитованию финансовых инвестиций (leverage), являются «основополагающими в программе правительства США».

3. Важнейшей задачей государства является поддержание жизнеспособности финансовых посредников (банков) и обеспечение их достаточ-

ной капитализации, принимая во внимание все риски ситуации на настоящий момент. «Стресс-тесты» (дополнительный анализ качества активов крупнейших банков страны) призваны обеспечить именно такой результат.

4. Экономический рост, начиная с 90-х годов, был чересчур зависим от финансовой индустрии. Рост доходов компаний получаемых от финансовых операций «должен бы был послужить нам предупреждением». Следующий этап экономического роста должен базироваться не на мыльных пузырях на финансовом рынке, а на инвестициях в основные производительные силы страны.

5. Система финансового регулирования «была фундаментально неправильна». Не требует доказательств факт, что в последние 20 лет случилось слишком много серьезных кризисов (это заключение правда идет в разрез с постулатом № 1).

Разберем эти тезисы по порядку.

Прежде всего, стоит отметить неочевидность самого тезиса о том, что американская экономика – саморегулирующаяся система и способна сама выйти из кризиса. Этот крайне спорный тезис будет рассмотрен отдельно, стоит лишь отметить, что он характеризует советника администрации как сторонника традиционного «неокейнсианского» пути, в котором много больше нео либеральных гипотез стиля Фридмана, чем Кейнса.

Действительно, кризис когда-нибудь заканчивается. Но чем он сменяется - быстрым ростом или стагнацией? Ничто в этом докладе, равно как и во всех других высказываниях администрации по этому вопросу, не говорит о том, как США удастся избежать повторения «японского варианта» 90-х годов, т.е. длительного периода минимального экономического роста (0–2%), крайне медленной очистки финансовой системы от безнадежных долгов и огромного государственного долга (200+% ВВП).

Если учесть перегруженность долгами большинства компаний и потребителей США, японский вариант – это вполне реальная угроза.

Однако правительство призывает нас игнорировать реальность; их официальная позиция в том, что угрожающие показатели задолженности (в таблице показано состояние на 2009 год по сравнению с 1982 годом) теперь не проблема. Предполагается и дальше увеличивать национальный долг и решать все возникающие из-за этого проблемы с помощью «дополнительных государственных программ» (читай дополнительных долгов) и стимулирующей фискальной политики.

Во втором и третьем постулате признается, что программы правительства нацелены на удержание на плаву финансового сектора, прежде всего крупнейших банков, которые в свою очередь должны поддерживать близкий к прошлому уровень кредитования потребителей, которые поддержат спрос на нужном уровне, что в свою очередь должно вытянуть страну из кризиса. Но это явно противоречит постулату № 4: если целью является смещение инвестиций из финансовых в иные (производительные) активы, это предполагает стимулирование перетока туда всех видов ресурсов. Неочевидно, почему кто-либо из инвесторов захочет переходить в какой-либо другой сектор, если можно, как и раньше, извлекать ренту из финансовых операций – правда в этот раз засчет правительства.

Усилия по поддержанию благосостояния крупнейших финансовых организаций можно обьяс-

Таблица 1.

Статья	начало 1982	начало 2009	Изменение
Данные кредитного рынка, % ВВП			
Задолженность на кредитном рынке	172	370	2.15x
Федеральный долг	27	45	1.67x
Долг домохозяйств	47	96	2.04x
Долг финансового сектора	22	117	5.32x
Дефицит федерального бюджета	3.2	14.3	4.47x
Состояние домохозяйств			
Расходы на процентные долги, % дохода	10.7	13.9	1.30x
Долг по закладным, % ВВП	31	73	2.35x
Долг по закладным, % свободных средств	43	98	2.28x
Наличные деньги, % задолженности	145	81	0.56x
Акции, % достатка	8.1	17	2.10x

нить страхом перед хаосом, который может последовать после внезапного крушения одной из них. Все запомнили последствия банкротства Lehman Brothers; правительство считает, что оно в западне и не может допустить повторения такого развития событий. Но сложно понять, как неограниченная финансовая подпитка банков поможет реформам системы регулирования. Нетрудно увидеть, что государство поддерживает организации, которые во многом способствовали возникновению критической ситуации – в частности, такие конгломераты как Bank of America и Citigroup.

В последние 2 года банки сокращали кадры по многим направлениям, тем не менее, основная структура, а тем более мотивация деятельности остается неизменной. Сложно судить о реальном положении дел после потери доверия к банковской отчетности , но если верить официальной риторике, банки уже сейчас в состоянии выдержать дальнейшие испытания кризисом. В таких условиях маловероятно, что удастся реформировать систему, в сохранении которой они так заинтересованы.

Усилия по поддержанию благосостояния крупнейших финансовых организаций можно объяснить страхом перед хаосом.

Стоит отметить, что в своей речи г-н Summers ни слова не сказал о политической подоплеке вопроса. Официальная позиция сводится к простой констатации фактов – мол, бывает. И можно понять почему: многие сотрудники и советники администрации, ответственные за вопросы экономики и финансы, имеют давние связи с крупными финансовыми структурами. Это совсем не новость, благо связь такого рода заложена в основу системы Федерального резерва.

Просто в последнее время использование государственных органов для реализации частных интересов стало значительно более явным. Многие отметили активное участие бывших сотрудников Goldman Sachs в правительственных организациях, а также их роль в компаниях, получивших первоочередную государственную помощь. Стоит упомянуть, что Timothy Geitner, действующий министр финансов США, в 2004–2008 возглавлял нью-йоркский банк федерального резерва и активно лоббировал интересы индустрии, в частности, по упрощению и ослаблению системы регулирующих органов, что по сути своей полностью противоположно его официальной задаче поддержания финансовой стабильности и разумной оценки рисков. Есть немалая доля иронии в том, что сейчас на него возложена обязанность ликвидации последствий его же деятельности (равно как и бездеятельности) на предыдущем посту.

Многие сочтут размышления на эту тему совершенно лишними. Да, «коней на переправе не меняют» - в этом есть доля здравого смысла. Также очевидно, что для возобновления полноценного экономического роста необходим комплекс мер, только часть которых правительство в состоянии осуществлять напрямую. Инфляционная политика Федерального Резерва и действия Европейского Центрального банка и правительств Европы не находятся под контролем властей США. Однако решение формулировать свою политику, исходя прежде всего из интересов финансовой элиты принимается федеральным казначейством и белым домом.

Не секрет, что руки правительства во многом связаны обязательствами перед политическими союзниками. Не стоит удивляться, что правительство не сменило руководство банков и организаций, которые получили государственную помощь, равно как и не потребовало никаких ограничений для них в ведении дел. Правительство желает сохранить свободу политического маневра, что будет невозможно при излишне пристальном внимании к финансовой сфере. Фактически предпринятые меры и заявленные цели тщательно избегают ущемления чьих-либо интересов и сводятся к стремлению восстановить докризисную экономическую систему – благо на это согласны все.

Возможно, что такая политика считается необходимой для восстановления доверия к финансовой системе. Рассмотрим, удалось ли достигнуть такого результата в других странах, следуя логике администрации.

Полная версия статьи

Строительные сберегательные кассы как способ приобретения жилья

▪ **Маттиас Метц**

Председатель правления
Bausparkasse Schwaebisch Hall

▪ **Герхард Хинтербергер**

Член правления
Bausparkasse Schwaebisch Hall

I. Система стройсбережений в условиях финансового кризиса

Декабрь 2008 года. На государственные меры, призванные защитить от кризиса, тратятся миллиарды, всемирно известные банки становятся государственными, государственный кризис в Исландии... – такие и подобные им новости мы слышали каждый день. Доверие населения к финансовой системе подорвано. Сегодня часто проводятся параллели с самым большим мировым экономическим кризисом 20-х гг. прошлого столетия. Как такое могло случиться?

Известно, что толчком для глобального кризиса послужили структурные ошибки американской системы финансирования недвижимости. Какое это имеет отношение к России? Прямое, так как существующая в России система финансирования недвижимости ориентируется главным образом на американский образец. Но ведь есть и другие альтернативы, на которые мы обратим внимание в этой статье.

Система строительных сбережений (Bausparen) в том виде, в каком она существует в Германии и Австрии и в течение последнего десятилетия была успешно реализована в Чехии, Словакии и Венгрии, хорошо зарекомендовала себя во многих кризисных ситуациях. Эта распространенная в Центральной Европе система накопления и кредитования остается стабильной и сегодня, в условиях неустойчивого финансового рынка.

Сильные стороны и отличия системы стройсбережений

Система стройсбережений Bausparen, которую все считали консервативной, проявляет сейчас присущие только ей сильные стороны. Ведь зародилась эта система, отличительными признаками которой является первичное накопление сбережений в комбинации с правом на кредит с долгосрочно оговоренной низкой процентной ставкой, в кризисные 1930-е гг. Поэтому она и содержит защитные антикризисные механизмы, а такой сценарий, который наблюдался на рынке ипотечного кредитования в США, для Германии просто немыслим.

Существенным отличием немецкой системы стройсбережений от других систем финансирования жилья является ее замкнутость. Воспользоваться так называемой ссудой по стройсбережениям может только тот, кто делал накопления в стройсберкассе. Система гарантирует, что ссуда по стройсбережениям может быть использована исключительно на дом или квартиру, а не на товары широкого потребления. Благодаря усилиям большого числа вкладчиков, объединившихся в добровольном коллективе взаимопомощи, немецкая система стройсбережений может предложить независимость от рынка капитала и от колебаний процентной ставки на нем. Поэтому проценты на вклады и на ссуду по стройсбережениям остаются на все время действия договора фиксированными, а процентные ставки на данную ссуду ниже, чем процентные ставки на долгосрочные финансовые средства на рынке капитала.

Человек, заключивший договор со стройсберкассой, становится вкладчиком стройсбережений. О популярности и доверии населения к этой системе свидетельствует число вкладчиков стройсбережений: только в Германии их около 25 миллионов. При заключении договора по стройсбережениям определяется договорная сумма. Вкладчик, согласно такому договору, ежемесячно вносит определенную сумму и получает на свой вклад от стройсберкассы проценты. Процентная ставка на активы по вкладам на все время действия договора остается фиксированной. Кроме того, такой вкладчик получает за свои накопления премию от государства. Когда клиент выполнит условия заключенного с ним договора накопления, стройсберкасса выплачивает ему договорную сумму.

Затем наступает фаза погашения ссуды. Ее размер представляет собой разницу между дого-

ворной суммой и суммой накоплений, которые были сделаны клиентом в стройсберкассе, включая начисленные проценты и премии государства. Низкая процентная ставка на ссуду по стройсбережениям остается фиксированной на весь период погашения ссуды.

Благодаря накоплениям у вкладчиков появляется собственный капитал, а также опыт, что подобное – дисциплинированное – накопление средств приносит хороший результат. Становясь заемщиками, вкладчики стройсбережений выигрывают от низких и фиксированных процентов. Гарантия на проценты вносит существенный вклад в стабилизацию как индивидуального финансирования жилья, так и всего рынка в целом.

Залог надежности финансирования строительства жилья

На фоне турбулентности рынков капитала стройсбережения (Bausparen) в Германии приобретают все большее значение. Люди при выборе банковских продуктов предпочитают ориентироваться в первую очередь на надежность и транспарентность. Стройсбережение традиционно считается залогом надежности немецкого финансирования строительства жилья. Именно поэтому немецким вкладчикам стройсбережений было выплачено за три квартала текущего года на 14% больше денежных средств, чем за аналогичный период прошлого года. С января по октябрь 2008 г. было заключено договоров по стройсбережениям на 11% больше, чем за тот же период прошлого года.

Накопление средств для улучшения жилищных условий, как и строительные сбережения россиянам не чужды: так называемые жилищно-накопительные кооперативы уже давно есть по всей стране. Стройсберкассы по немецкому образцу принципиально отличаются от существующих российских кредитных организаций. Во-первых, стройсберкассы, создаваемые по немецкой модели, являются специализированными банками, которые подчиняются особым правилам регулирования со стороны органа надзора. Это гарантирует ограничение рисков и контроль за ними, что так важно сегодня, и служит безопасности вкладов клиентов. Таким образом, нетранспарентное распределение денег исключено. Во-вторых, стройсберкассы – это финансовые институты, организованные по современному банковскому стандарту, которые могут эффективно и без больших затрат управлять денежными средствами.

В конце 2006 года Госдуме РФ был представлен законопроект по стройсберкассам, создаваемым по немецкой модели. Он является условием введения такой оправдавшей себя во всех отношениях модели финансирования жилья, которая могла бы внести существенный вклад в решение проблемы финансирования жилья в России.

II. BAUSPARSYSTEM (СИСТЕМА СТРОИТЕЛЬНЫХ СБЕРЕГАТЕЛЬНЫХ НАКОПЛЕНИЙ): ПРИНЦИП ДЕЙСТВИЯ

Система строительных сберегательных накоплений (система стройсбережения) – это замкнутая система финансирования жилья, не зависящая от колебаний процентной ставки на рынке капитала. Как же собственно функционирует эта система?

Немецкую систему стройсбережений называют еще и коллективной системой накопления средств, т.е. клиент (вкладчик стройсбережений) накапливает средства в стройсберкассе, которая предоставляет кредиты на улучшения жилищных условий своим вкладчикам стройсбережений. Таким образом, клиент стройсберкассы – это вкладчик стройсбережений и заемщик в одном лице.

Принцип действия системы стройсбережений

Средства по стройсбережениям не выходят за пределы кругооборота средств коллектива вкладчиков стройсбережений и служат исключительно интересам вкладчиков стройсбережений.

На практике это выглядит следующим образом. Клиент заключает договор о стройсбережении с одной из стройсберкасс (специализированным банком) на определенную сумму. Ее размер клиент определяет вместе со стройсберкассой в зависимости от собственных пожеланий и возможностей. Уже при заключении договора оговариваются не только проценты на депозит, но и проценты на кредит. Вкладчик стройсбережений получает гарантию сохранения процентной ставки на весь период действия договора. Все вкладчики стройсбережений являются равноправными членами коллектива, т.е. имеют одинаковые для всех права и обязанности, которые зафиксированы в договоре.

Клиент, как правило, накапливает половину договорной суммы как депозит и получает на него процентное вознаграждение. Другая половина предо-

ставляется ему при распределении средств в виде льготного в процентном отношении и гарантированного кредита – ссуды по стройсбережениям.

В фазе накопления клиент может, но не обязан регулярно (ежемесячно) копить средства. Да и при определении размера регулярного строительного сберегательного взноса он вправе менять его размер по своему усмотрению. В фазе же кредитования клиент обязан, как минимум, регулярно возвращать определенную сумму по погашению кредита. Дополнительное, как и досрочное, погашение кредита возможно в любое время.

Благодаря данной системе клиент накапливает солидный собственный капитал, столь необходимый для финансирования жилой недвижимости. Имея собственный капитал и получив ссуду по стройсбережениям (жилищный кредит) с гарантированной фиксированной процентной ставкой, он сможет осуществить свою мечту о собственном доме. Эксперты советуют: чтобы финансирование жилой недвижимости было надежным, необходим собственный капитал в размере не менее 25–30% от общей стоимости недвижимости.

Собственный капитал очень важен при финансировании жилья. Чем выше его доля, тем лучше и дешевле все финансирование. Вкладчик стройсбережений, обладающий опытом накопления средств, квалифицируется ипотечным банком как солидный клиент, которому, помимо жилищного кредита, нужен будет еще и ипотечный кредит. Строительная сберегательная касса и ипотечный банк становятся партнерами и вместе помогают клиенту оптимально профинансировать дом или квартиру.

А как быть клиенту, который хотел бы приобрести жилье в срочном порядке? У него существует несколько возможностей получить кредит сразу, до выполнения им условий распределения (предоставления) договорной суммы, оставаясь при этом в системе стройсбережений.

Что входит в понятие «распределение»

Понятие «распределение», часто используемое в системе стройсбережений, – это предоставление (резервирование) договорной суммы по стройсбережению к выплате. В него включаются, как правило, следующие составляющие:
• незамедлительная выплата депозита по стройсбережению;
• предоставление ссуды по стройсбережениям (жилищного кредита), в котором стройсберкасса принципиально не может отказать (после соответствующей проверки платежеспособности клиента и надежности объекта финансирования, а также в зависимости от потребности клиента: клиент не обязан, но может взять всю причитающуюся ему сумму);
• момент предоставления средств рассчитывается по принципу время х деньги.

Попасть в фазу «распределения» можно, если:
- выдержан минимальный срок накопления (актуально 2 года);
- накоплена минимально необходимая для распределения сумма (как правило,
- 50 % договорной суммы);
- достигнут определенный целевой показатель, учитывающий объем накопления (деньги) и скорость накопления (время);
- клиент изъявил согласие на выплату причитающихся ему средств.

До наступления момента «распределения» стройсберкассы не имеют права называть конкретный срок, когда будут выплачены средства по тому или иному договору о стройсбережении.

Средства по стройсбережению (накопленные активы, включая государственную премию, и жилищный кредит) могут быть использованы для улучшения собственных жилищных условий клиента, к которым могут быть отнесены:
- строительство или покупка недвижимости;
- приобретение квартиры в специализированных домах для пожилых людей;
- поддержание и улучшение жилой недвижимости;
- модернизация (санирование) квартиры, в том числе и снимаемой по найму;
- приобретение земельного участка для строительства;
- погашение задолженности, которая появилась у вкладчика стройсбережений в связи с осуществлением мероприятий по улучшению жилищных условий (на-пример, погашение ипотечного и другого долга по строительству, не занесенного в земельный кадастр, и т.п.).

Гарантированная процентная ставка и использование средств в целях улучшения жилищных условий являются обоснованием того, почему государство поддерживает систему стройсбережения. Ее законодательные рамки определены в Законе о строительных сберегательных кассах. Специальный орган надзора за стройсберкассами призван защищать интересы вкладчиков стройсбережений.

Полная версия статьи

Экспертное мнение

Предпосылки создания строительных сберегательных касс в России

▪ **Иван Грачев**

Депутат Государственной Думы,
заместитель председателя комитета по энергетике

– Недавно Владимир Путин заявил, что строительно-сберегательные кассы могли бы стать еще одной возможностью для населения решить жилищные проблемы. Сергей Миронов уверен, что у законопроекта «О строительных сберегательных кассах» есть все шансы быть принятым. Значит ли это, что в Правительстве серьезно рассматривается вопрос создания альтернативы двухуровневой системы ипотечного кредитования, которая из-за мирового финансового кризиса перестала быть доступной для большинства потенциальных заемщиков?

В Правительстве есть понимание, что те схемы, которые существуют, не очень хорошо работают, особенно в кризисное время. Число людей, способных получить ипотечный кредит, крайне невелико. Есть понимание, что нужно искать альтернативы существующим схемам приобретения жилья. А что именно нужно делать, единого мнения нет. Лучшей альтернативой на сегодняшний день является система строительно-сберегательных касс. То, что ее нужно задействовать, еще не все в Правительстве понимают.

– В какой стадии находится законопроект «О строительных сберегательных кассах», основа которого была заложена еще несколько лет назад? Существует ли противодействие принятию данного законопроекта? Какие аргументы приводят его противники?

У законопроекта «О строительных сберегательных кассах», принятие которого могло бы значительно снизить напряженность жилищного вопроса, есть как сторонники, так и противники. До сих пор есть эксперты, считающие американскую двухуровневую систему эталонной и любые другие схемы неприемлемыми для реализации в России.

Претензии нашему законопроекту выдвигают как вполне разумные, требующие разъяснений, так и очень часто неразумные. Например, многие выдвигают тезис, что система ССК не будет работать при высокой инфляции. Давайте посмотрим на историю. В Германии, Венгрии, Чехии, Словакии ССК начинали работать при инфляции около 20%, что намного превышает текущий уровень в России. Если провести анализ, то для функционирования ССК важнее рост цен на недвижимость, нежели уровень инфляции. Поэтому этот аргумент надуманный и, к сожалению, подобные аргументы доводятся до премьера и других лиц, которые принимают основополагающие решения в нашей стране. Есть и вполне логичные вопросы. Например, как отразится на бюджете, если поток вкладчиков будет расти быстрыми темпами. Появятся так называемые необеспеченные государственные расходы. Опасения понятные, поскольку в законопроекте заложена премия, – государство доплачивает 20 копеек на каждый вложенный рубль. Мы провели экспертный анализ и предоставили на основе чешских, словацких, венгерских данных ответ, что ситуация со стороны государства управляемая. Поскольку существует сначала накопительный период минимум два года, то у государства есть время оценить ситуацию и регулировать бюджетные расходы уровнем премии, снизив ее, например, до 15 копеек вновь поступающим вкладчикам. Такое было сделано в Чехии.

Подводя итог, можно сказать, что все замечания к законопроекту, выдвинутые Министерством экономического развития, мы устранили.

– Существуют ли принципиальные разногласия по сутевым аспектам законопроекта у авторов и экспертов Правительства и Минфина?

Возникал вопрос, могут ли после появления закона появиться обманутые вкладчики? Кто-то рассчитывал накопить, но из-за роста цен не может? Мы провели научный анализ на основе российской, немецкой, чешской статистики и пришли к выводу, что этот риск абсолютно нереален в российских условиях. Все вкладчики, кто подпадает под закон, защищены.

– Какова финансовая роль государства в системе функционирования ССК?

Суть этого закона в том, что человек соглашается копить и вносить средства под низкий процент 1–2% в течение 2 лет, понимая, что потом получит в два раза больше тоже под такой же низкий процент плюс маржу. В законе заложена маржа не более 3 процентов. Чтобы система быстро стартовала и люди стали накапливать, государство закладывает премию в размере 20–40% от внесенной вкладчиком суммы. Мы считаем, что для России достаточно 20% (в Чехии, например, было 40%), потому что это примерно выравнивает эффективную ставку по сравнению с банковским депозитом при накоплении в течение 2 лет. Так что у системы хорошие стартовые позиции.

– Как относится банковское сообщество к созданию ССК? Будут ли ССК являться прямыми конкурентами банков, активно работающих на рынке жилищного кредитования?

Безусловно, не будут. Те, у кого есть первоначальный взнос на ипотечный кредит, пойдут его и возьмут. Та, категория граждан, которым необходимо накопить, пойдут в стройсберкассы. Это разные категории клиентов. Более того, ССК – это специализированный банк, поэтому средства оказываются в банковской системе. ССК и ипотечные банки никак не конкуренты. Если внимательно посмотреть, в 5 раз больше людей могут накопить на первоначальный взнос с помощью стройсберкасс и потом пойти взять ипотечный кредит. Соответственно, у ипотечных банков существенно расширяется круг клиентов.

Основная часть банковского сообщества, в том числе и в лице АРБ, Ассоциации региональных банков, положительно относится к появлению ССК. Однако многие банкиры надеются, что удастся убедить государство внедрить систему спецсчетов. То есть, только чтобы все вклады лежали в универсальном банке. На первый взгляд одно и то же, но давайте посмотрим. В период кризиса ни одна сберкасса не обанкротилась, а банков довольно много. Это говорит о том, что не только теоретически, а практически стройсберкассы намного надежнее. Интегрировать надежную схему в менее надежную – это неправильно. Это снижает надежность всей системы. Мы категорически с этим не согласны. Если банк хочет работать с данной категорией вкладчиков, он может организовать филиал или иную аффилированную структуру и создать на ее базе ССК. К примеру, в Германии самая крупная стройсберкасса принадлежит далеко не самому крупному банку и является для него основным источником дохода.

– В случае принятия закона, какие структуры, прежде всего, могли бы быть заинтересованы в создании ССК?

Считаю, что это могут быть крупные банки с разветвленной филиальной сетью. Это могут быть жилищные накопительные кооперативы, которые уже «встали на ноги», переросли стадию небольших организаций.

Нужно отметить, что государство в случае принятия закона решает сразу три задачи.

1. Существенно расширяется круг участников проекта «Доступное жилье».
2. В финансовом плане организует низкопроцентный контур. Есть соглашение - человек сдает средства под низкие проценты, получает под низкие проценты и никакого роста не может быть по определению. Это значит, что огромные деньги вертятся по низкопроцентному контуру, что сильно давит инфляцию.
3. Если посчитать прямые налоговые поступления от продажи и ремонта жилья, то выяснится, что уже через год налогов поступает больше, чем государство вкладывает в эту систему.

– На Ваш взгляд, готово ли население перейти от кредитных схем приобретения жилья к накопительным? В особенности, учитывая то обстоятельство, что активная фаза их развития придется на после кризисные годы, когда ныне существующая система ипотечного кредитования восстановит свои позиции. С точки зрения спроса на данную услугу, насколько ССК будут востребованы населением?

Потребность в жилье есть, она никуда не денется. Люди идут в долевые схемы, в накопительные жилищные кооперативы. Для людей, которые по каким-либо критериям не подошли ипотечному банку, система стройсберкасс дает хороший шанс получить жилье с поддержкой государства. У меня нет сомнений, что схема будет востребована и получит широкое распространение. Везде, где был принят закон вроде нашего, – в Казахстане, в Чехии, в Венгрии – система заработала. Почему у нас она не должна заработать?

– Как влияют на устойчивость и эффективность работы ССК нестабильность цен на недвижимость и высокая инфляция?

Безусловно, быстрый рост на недвижимость делает эффективной быструю покупку. Если провести анализ ситуации в самый худший период, когда цены расти на 30% в год, то видно, что схема с 20-ти процентной премией все равно остается выгоднее любой другой, которую рынок может предложить. Нет оснований считать, что в ближайшей перспективе недвижимость в России будет расти более чем на 10 % в год.

– Каким образом будут обеспечиваться гарантии вкладчиков ССК?

Существует двойная система контроля. ССК не просто финансовая структура, а специализированный банк, который должен выполнить соответствующие нормативы ЦБ. Это значит, что надежность, как минимум, как у обычного банка. Дальше мы говорим, что на самом деле она в 10 раз надежнее обычного банка, потому что закладывается дополнительная система нормативов, которая регулирует баланс притока и кредитов.

– Не могли бы Вы на примере с цифрами проиллюстрировать плюсы и минусы или, назовем это особенностями, традиционного ипотечного кредитования и кредитования в системе строительно-сберегательных касс?

В ипотечном банке берешь кредит и сразу получаешь квартиру, в ССК нужно копить минимум два года. Нужно накопить 15% за 2 года, ССК еще добавит 15%. Государство добавляет 20%. Зато кредит в ССК берется где-то под 6%, в ипотечном банке под 16% да еще поискать нужно.

КОНФЕРЕНЦИИ

Дата	Название	Организатор	Место	Информация
30.06.09	Седьмая Всероссийская конференция «Ипотечное кредитование в России»	Информационное Агентство АК&М	Москва	http://conf.akm.ru
01.10.09	Петербургский ипотечный форум	Правительство С.-Петербурга	С.-Петербург	http://pif.bn.ru

ЭКСПЕРТЫ, ПРИНИМАВШИЕ УЧАСТИЕ В АНАЛИТИЧЕСКОМ ОБЗОРЕ №2 (16), ИЮНЬ 2009 (В ПОРЯДКЕ РАЗМЕЩЕНИЯ КОММЕНТАРИЕВ И МАТЕРИАЛОВ)

- Игорь Жигунов
заместитель председателя правления,
Городской Ипотечный Банк

- Анна Горячева
вице-президент, начальник департамента
по работе с физическими лицами,
Газпромбанк

- Екатерина Забелина
руководитель группы кредитных продуктов,
Банк Сосьете Женераль Восток (BSGV)

- Денис Маслов
начальник управления андеррайтинга
и методологии,
Национальный Резервный Банк

- Вадим Пахаленко
директор департамента по работе
с финансовыми институтами,
Банк DeltaCredit

- Андрей Степаненко
член правления, руководитель дирекции
обслуживания физических лиц,
Райффайзенбанк

- Евгений Чепенко
заместитель генерального директора
Агентство по реструктуризации ипотечных
жилищных кредитов (АРИЖК)

- Елена Трафимова
ипотечный заемщик

- Анна Волкова
директор юридического департамента
Агентство по ипотечному жилищному
кредитованию (АИЖК)

- Денис Гришухин
заместитель директора департамента
структурированных продуктов
Агентство по ипотечному жилищному
кредитованию (АИЖК)

- Андрей Сучков
старший вице-президент, управление
секьюритизации и синдикации,
Банк ВТБ

Максим Саблин
эксперт, Ассоциация юристов России

- Виктория Бакланова, CFA
старший директор группы рейтингов
инвестиционных фондов и управляющих
компаний рейтингового агентства
Fitch Ratings, Нью-Йорк

- Игорь Аксенов
эксперт по рыночным рискам в
секьюритизированных продуктах
Barclays Capital

- Маттиас Метц
председатель правления Баушпаркассе
Швебиш Халь АГ
(Bausparkasse Schwaebisch Hall)

- Герхард Хинтербергер
член правления, Баушпаркассе
Швебиш Халь АГ
(Bausparkasse Schwaebisch Hall)

- Иван Грачев
депутат Государственной Думы,
заместитель председателя комитета
по энергетике

Уважаемый читатель!

Наш Аналитический Центр постоянно работает над совершенствованием данного обзора.

Нам важно знать Ваше мнение, которое, безусловно, будет учтено нами в дальнейшей работе.

Просим высылать замечания и пожелания по развитию данного обзора на электронный адрес Аналитического Центра research@rusipoteka.ru

Следите за анонсами очередных выпусков на сайте или подпишитесь на новостную ленту Русипотеки.

Коллектив Аналитического Центра
ООО «РУСИПОТЕКА»

Настоящий аналитический обзор предназначен исключительно для информационных целей и не может рассматриваться как предложение или побуждение осуществлять какие-либо операции с ценными бумагами и любыми другими финансовыми инструментами. Авторы данного продукта использовали источники информации, которые следует отнести к надежным, но точность и полнота предоставленной информации не гарантируется. Любые оценки и суждения в данном материале отражают точку зрения авторов на момент выпуска обзора и могут изменяться. Все права на аналитический обзор принадлежат ООО «РУСИПОТЕКА». Копирование, воспроизводство и распространение информации без письменного разрешения ООО «РУСИПОТЕКА» запрещено.