

СТЕНОГРАММА (выдержки)

Совместного заседания Комиссии по вопросам формирования рынка доступного жилья, Международной ассоциации фондов жилищного строительства и региональных участников ипотечного рынка

Здание Государственной Думы. Малый зал.
5 апреля 2004 года. 14 час. 30 мин.

Председательствует заместитель Председателя Государственной Думы Г.В. Боос.

Председательствующий. Уважаемые коллеги, несмотря на то, что сегодня Государственная Дума находится вся в регионах, тем не менее, я вижу, что много собралось интересантов по рассматриваемому вопросу. Это означает, что тема действительно затронута очень важная, и актуальность этой темы действительно высока.

Сегодня в России мы строим ежегодно чуть меньше 40 миллионов квадратных метров жилья, включая коттеджные постройки, которые составляют сами по себе порядка 40 процентов от общего объема строительства. Соответственно, многоквартирных домов, так называемая, массовая застройка, - это порядка 24-25 миллионов квадратных метров в год – тогда, как в советские годы, в правда лучшие «бумовские» времена, когда в стране наблюдался строительный бум, мы достигали по объемам строительства уровня примерно 76-78 миллионов квадратных метров в год. То есть чуть меньше 80 миллионов квадратных метров в год.

При этом всеми экспертами оценивается объем потребности на нашем рынке примерно 150 миллионов в год, и при таком объеме потребности устойчивый спрос, гарантированный как минимум на протяжении 20 лет. То есть, явно, конечно, мы сегодня не добираем, и, с одной стороны, это означает, что важнейшая социальная проблема не решается, социальная проблема – это обеспечение всех жильем. С другой стороны, серьезнейшая отрасль экономики – строительная, причем, как строительная индустрия, так и непосредственно осуществление строительной деятельности явно недозагружена.

И на протяжении последних 9 месяцев, с августа прошлого года, непосредственно под контролем и по поручению Президента Владимира Владимировича Путина, под руководством одного из заместителей Руководителя Администрации тогда, а ныне помощника Президента Игоря Ивановича Шувалова была сформирована специальная рабочая группа, которая занималась изучением состояния дел в этой отрасли и на этом рынке, и попытками найти решение проблем, которые сегодня существуют в отрасли и на рынке, и законодательно оформить эти решения.

В результате, эта работа трансформировалась в написании 28 на сегодняшний день законопроектов, и еще 3 законопроекта будут, судя по всему, написаны. Два уже, готовятся, но это законопроекты технического характера о введении в действие новых кодексов, хотя в них будут, в том числе и важнейшие регулирующие нормы, которые будут определять правила переходного периода.

28 законопроектов, которые написаны и подготовлены, и я так понимаю, сегодня многие ознакомлены в той или иной степени с этими законопроектами. Общий объем этих законопроектов, это, наверное, две книги «Война и мир». И уже по экономическим оценкам и расчетам, которые сделаны, они должны привести к существенному сдвигу в этом направлении, как к оживлению на рынке, с одной стороны, так и к активизации предложений, т.е. активизации строительной отрасли и строительной индустрии с другой стороны.

Опять же, по тем, аналитическим расчетам, правда уже опирающимся на социологические опросы, результаты, которые ожидаются в результате принятия данного пакета, это через 10 лет достижение уровня, в случае, если пакет не претерпит изменений и при всех прочих равных обстоятельствах, примерно 136-146 миллионов квадратных метров в год.

Это, в общем, обнадеживающий результат. При этом надо сказать, что он сбалансирован в данном случае, так как делались анализы в случае изъятия тех или иных направлений. И всё время результат оказывался хуже.

Главное, заложенное в основе данного пакета.

Первое, это бесспорное стимулирование потребительского спроса на рынке. При этом стимулирование потребительского спроса можно разложить на несколько основных факторов:

- • стимулирование покупательской способности;
- стимулирование различных кредитных схем и расшивка всех узлов, которые сегодня препятствуют такой кредитной активности.

Причем всех кредитных схем, которые существуют и могут существовать, начиная от традиционно известной и широко распуляризованной схеме и, наверное, одной из самых правильных и массовых схем, это ипотечной схемы, и кончая схемы стройсбережений, которая сегодня уже начала использоваться в жилищной кооперации.

Кроме этого, это принятие новой жилищной политики, это тоже одна из форм стимулирования спроса. Фактически государство объявляет о том, что теперь будет 3 вида жилья.

Первое жилье. Это жилье, предоставляемое в социальный найм. Оно предоставляется бесплатно. Но право на получение такого жилья будут иметь те, кто является малоимущим и признан нуждающимся в улучшении жилищных условий. Причем, малоимущие граждане не только по уровню доходов, но и по общему имущественному цензу. Это означает, что, по сути, те очереди на получение бесплатного жилья, прекращают свое существование в будущем. И когда законы начнут работать, и когда пройдут переходные положения, и право на социальное жилье будут иметь только малоимущие граждане, что абсолютно справедливо и правильно.

Безусловно, отдельное регулирование будет происходить с теми, кто уже на сегодня стоит в очереди. В отношении таких категорий будет принято отдельное положение, так называемые переходные нормы.

Вторая категория жилья - это жилье, предоставляемое в коммерческий найм.

В мировой практике, вы знаете, это довольно развитый сектор. И в принципе, он и у нас существует, хотя у нас существует в виде такого полусерого, полулегального бизнеса, и связан с представлением в коммерческий найм своих квартир.

В виде цивилизованного бизнеса он не существует, хотя попытки создания такого бизнеса сегодня есть, и в том числе в Москве, в виде доходных домов.

Предполагается, что в будущем такая деятельность будет обеспечивать жильем граждан достаточно существенным образом, в пределах может быть 15-20 процентов. Конечно, в первую очередь, это будет связано с молодыми семьями или молодыми людьми, которые еще не выбрали себе зону оседлости или точку оседлости, которых еще привлекает миграция. И в первую очередь, в связи с теми или иными рабочими местами, в тех или иных уголках нашей страны. И в этой связи, быть свободным от имущества, такого имущества, как жилье, а иметь жилье в коммерческом найме – гораздо более удобно. И для них более выгодная форма.

В общем мире, примерно эта форма, основную такую нагрузку и несет на себе.

И третья категория - это категория собственников жилья, где граждане будут приобретать жилье в собственность с помощью тех или иных схем, которые предложены, в том числе и с помощью государства.

Государство не собирается уходить и бросать граждан на произвол судьбы, государство будет заниматься разными категориями граждан по разным программам в разных формах: от форм накопительских до форм субсидирования в различных направлениях, как субсидирование, например, первого взноса, так и субсидирование кредитной ставки. Здесь существует большая гамма. Как это будет решаться? По каким-то направлениям в форме государственных жилищных сертификатов, по каким-то направлениям – в форме прямых субсидий. Это уже, соответственно, вопросы государственных программ, а также программ региональных и муниципальных. Это меры по стимулированию спроса на рынке.

Но для того, чтобы эти меры не привели всего лишь на всего к росту цены, должны быть естественные меры по стимулированию предложений на рынке. Для этого были изучены все стадии от приобретения строительной площадки до выхода готовой квартиры на рынок, и, соответственно, там тоже сделаны предложения по деbüroкритизации. Это и введение аукционной системы продажи земельных участков. При этом есть две точки зрения, мы пока двигаемся по радикальному управлению, что жилищные участки должны продаваться в собственность сразу застройщику с одновременным проведением жилищного строительства.

Это и введение новых принципов жилищной политики, правового зонирования, когда появляется крупный девелопер, который выкупает права на застройку всей этой зоны, и, соответственно, дальше возможна переуступка прав на какие-то уже участки. А так, в принципе, он рассматривается, как основной застройщик. Это и придание прозрачности всей этой системе, системе продажи земли. Это и решение проблемы по необеспеченности сегодня инфраструктурой, то есть, инженерными сетями, всеми коммуникациями. Это, например, облегчение налогового режима по муниципальным

ценным бумагам. Это облегчение доступа к бюджетным средствам.

Мы предполагаем участие бюджета, федерального бюджета в развитии инфраструктуры, хотя, не скрою, на возвратной основе и еще целый ряд шагов. Мы их не называем напрямую концессионными соглашениями, но, тем не менее, надо понимать, что, в общем, тот механизм, который описывается в наших законопроектах, носит, в том числе, и концессионный характер.

В результате целого комплекса мероприятий, который подготовлен в этом пакете, мы должны получить адекватный рост спроса, рост предложений на рынке, в результате чего и мы выйдем на сказанные мною в начале примерные цифры.

Вот, собственно, основная идеология пакета. С содержанием пакета вас познакомит руководитель рабочей группы Центра стратегических разработок по данному направлению Надежда Борисовна Косарева, президент «Института экономики города», после чего мы сможем обменяться с вами уже в прениях мнениями.

Косарева Н.Б., президент фонда "Институт экономики города".

При изложении немного более детально этого пакета я бы хотела разделить все предлагаемые законопроекты на пять основных частей. Эти части имеют взаимосвязанное назначение. И, вообще, основной отличительной характеристикой данного пакета законопроектов является их комплексность. Их комплексность, которая охватывает весь процесс удовлетворения жилищных условий населения, причем в разных формах и для разных групп населения.

Первый законопроект - Жилищный кодекс, дает базу для определения всех групп населения, которые нуждаются в государственной поддержке улучшения жилищных условий. В соответствии с Конституцией эта группа названа совершенно четко. Это малоимущие граждане, которые не в состоянии самостоятельно удовлетворять свои жилищные потребности на рынке жилья. И, в первую очередь, Жилищный кодекс формирует систему помощи со стороны государства для этой части населения.

Таким образом, как бы та часть населения, которая не в состоянии выйти самостоятельно на рынок, получает твердые законодательные правила, таким образом, государство будет помогать улучшать жилищные условия. Это дает возможность перейти ко второй задаче - к формированию уже непосредственно рынка доступного жилья для всех остальных групп населения. Ограничивая тем самым, с одной стороны, непосредственное обеспечение жильем только малоимущих граждан, законопроект дает направление, каким же образом будут созданы условия для всех других групп населения по доступу к рынку этого жилья в различных формах.

Вторая группа законопроектов связана с развитием различных форм жилищного кредитования: кредитование населения, кредитование застройщиков и развитие рынка, инвестиционного рынка, для привлечения в этот сектор кредитных ресурсов. Этот блок включает в себя достаточно большое число законопроектов, которые, в первую очередь, я назову только основные из них, направлены на усиление прав залогодержателя, если речь идет об ипотечном кредитовании, и создание дополнительной инфраструктуры, обеспечивающей комплексность функционирования рынка жилищного кредитования, в первую очередь, ипотечного кредитования, введения тех институтов, которые пока

отсутствуют на этом рынке, и формирования источников привлечения средств.

В первую очередь, здесь речь идет о Гражданско-процессуальном кодексе, поправки к которому дадут возможность обеспечить права залогодержателя по обращению взыскания на заложенное жилье и реализация его, даже если это жилье является единственным. Это поправки в Гражданский кодекс, в первую очередь, связанные с необоснованным вмешательством на этот рынок органов опеки и попечительства. Снятие данного барьера, данного ограничения на рынке. Этот вопрос также связан с как бы оставшимся с советских времен институтом прав пользования членами семьи жилищного помещения при переуступке прав на это жилое помещение. Предлагаемым законопроектом снимается данное это ограничение и признается, что права членов семьи бывшего собственника прекращаются после отчуждения данного жилого помещения.

Это поправки в закон "Об ипотеке", которые подготовлены на базе многочисленных выводов, которые были получены в ходе банковской деятельности в этом секторе и вполне конструктивных, иногда технологических, но чрезвычайно важных вещей, которые связаны с деятельностью банков в этом секторе и с процедурами, связанными опять же с обращением взыскания, с инструментами, например, закладной и с прочими формами, которые предполагается как раз уточнить в законе "Об ипотеке".

Когда я говорила о новых институтах, которые отсутствуют сегодня на этом рынке, я имела в виду два института: кредитные бюро, которые позволят обеспечить для кредиторов, для банков информацию о кредитных историях заемщиков, снизим тем самым банковские риски. И, в общем-то, в конечном итоге привести к сокращению расходов банковских структур на предварительный андеррайтинг заемщика. И институт страхования ипотечных рисков, введение которого позволит сделать кредит более доступным для граждан, снизить требования к размеру первоначального взноса по данным кредитам. Тем самым расширить и клиентуру для банков, с одной стороны, и, с другой стороны, возможностей доступа на рынок для многих групп населения, которые в настоящее время не имеют возможности удовлетворить требования, стандартные требования банков по размерам первого взноса.

В этот же блок включаются поправки в закон "Об ипотечных ценных бумагах" и поправки в ряд законопроектов, связанных с исключением из конкурсной массы кредитных организаций, ипотечное покрытие, которых обеспечиваются правами требования по ипотечным облигациям.

На наш взгляд, такая норма позволит усилить права инвесторов в ипотечной бумаге, снизить их риски, и тем самым снизить требуемую доходность по этим ценным бумагам, и в конечном итоге обеспечить снижение процентных ставок непосредственно по кредитам, предоставляемым гражданам.

Третий блок законопроектов, направлен на адекватное обеспечение предложения на рынке жилья через создание условий по увеличению жилищного строительства.

На наш взгляд, взгляд разработчиков, этот блок является, пожалуй, самым главным во всем блоке пакета законопроектов, потому что направлен на решение проблем, без которых невозможно продвижение по пути формирования рынка

доступного жилья.

И, к сожалению, этот блок проблем в первую очередь связан с административным участием органов публичного управления на этом рынке. Если достаточно быстро могут среагировать на новые экономические правовые изменения участники рынка: банки, риэлторы, страховщики, застройщики, то среагировать на изменения экономической и правовой среды со стороны органов местного самоуправления и органов государственной власти - это процесс более длительный. И поэтому особенное внимание приковано к этой части законопроектов.

Речь в первую очередь идет, конечно, о градостроительном кодексе, который кардинально меняет систему доступа к земельным участкам, систему планирования использования земель, систему подготовки градостроительной документации.

И во главу угла при формировании градостроительного кодекса нами положены интересы муниципальных сообществ, которые отражаются органами местного самоуправления через принятие правил землепользования застройки и интересов непосредственно застройщиков-инвесторов, которые в этом случае получают прозрачное правовое раскрытие градостроительных регламентов, не требующих индивидуального согласования с органами управления из конкретных видов использования каждого конкретного земельного участка, те процедуры, которые сегодня, к сожалению, превалируют и доминируют на этом рынке.

При этом четко сформулированы ограничения и возможности по участию в строительстве жилья и развитии территории со стороны органов государственной власти, через формализованные процедуры территориального планирования и резервирования земельных участков для федеральных нужд, региональных нужд, нужд муниципалитетов. Сужен круг объектов, для строительства которых возможно производить изъятие, и в том числе изъятие в форме выкупа земельных участков для реализации нужд лишь очень ограниченной сферы объектов, в первую очередь связанных с обороной и размещением инфраструктурных транспортных и коммуникационных объектов.

Особое внимание хотелось бы обратить в этом кодексе на процедуры, связанные с контролем за градостроительной, строительной деятельностью. Акцент сделан не на государственном вмешательстве в этот процесс, а на повышение ответственности рыночных субъектов деятельности. Государственная экспертиза и надзор за строительством сохраняется лишь при строительстве особо опасных, технически сложных и уникальных объектов на их соответствие соблюдения техническим регламентам. А во всех остальных случаях повышается, ответственность рыночных субъектов через введение персональной ответственности, как со стороны проектной организации, так и со стороны подрядчиков на строительство, и требований обязательного страхования их деятельности на период строительства и на гарантийный срок после завершения строительства в пять лет.

К сожалению, реализовать вот эти вот подходы, связанные с градостроительным комплексом, очень тяжело без адекватного привлечения частных инвестиций и частного бизнеса в развитие инфраструктуры, которая необходима для дальнейшего строительства жилья на земельных участках.

Эта проблема обеспечения инфраструктуры земельных участков для застройки

является на сегодня, пожалуй, одной из самых тяжелых больных точек. И на решение именно этой проблемы направлены два законопроекта о тарифном регулировании в коммунальном комплексе и об инвестиционных соглашениях. Оба эти законопроекта создают базу, каким образом с наименьшими рисками для инвестора привлечь инвестиционные средства в этом секторе, сохранив с другой стороны возможность контроля муниципалитета за решение той задачи, которая внесена в их полномочия, а именно обеспечение населения на территории муниципального образования коммунальными услугами.

Для того чтобы создать стимулы для муниципалитетов к формированию адекватной градостроительной, строительной политики, обеспечения земельных участков коммунальными услугами предлагается внести поправки в Бюджетный кодекс Российской Федерации, обеспечив поступление в полном объеме в местные бюджеты средств от продажи и предоставления в аренду земельных участков для жилищного строительства.

Как вы знаете, сегодня муниципалитет, к сожалению, получает только половину от этих средств. И мы надеемся, что эта норма хотя бы в какой-то мере будет заинтересовывать муниципалитеты реализовывать правильную политику.

Четвертый большой блок законопроектов, связанный с созданием адекватных инфраструктурных условий на рынке жилья с точки зрения минимизации затрат участников рынка на совершение сделок, и с точки зрения повышения гарантий их прав. Это в первую очередь, касается поправок в закон о регистрации прав на недвижимость, поправок опять же в Гражданский кодекс и подготовка нового законопроекта о кадастре недвижимости.

Основные нормы, заложенные в этот блок законопроекта, во-первых, связаны с тем, чтобы, как я уже сказала, снизить затраты при совершении сделок на рынке недвижимости. Нами предлагается в законопроекте усилить функции и ответственность системы государственной регистрации через введение финансовых гарантий прав добросовестных приобретателей. Правовая основа закладывается в поправке в Гражданский кодекс. В закон о регистрации вносятся соответствующие изменения, которые позволят создать механизм финансовых компенсаций утраты прав бывшего собственника в случае, когда права через систему регистрации остаются за добросовестными приобретателями.

При таком усилении значения государственной регистрации, на наш взгляд, остается невостребованной и излишней услуга нотариусов по удостоверению договоров ипотеки. И мы предлагаем отменить обязательное требование по нотариальному удостоверению договоров ипотеки. А те банки, которые в качестве собственных стандартов, будут использовать такое требование, смогут сохранить это условие для своих заемщиков.

Что касается законопроекта "О кадастре недвижимости", то он направлен, в конечном итоге, на решение проблемы разрозненности двух кадастров, земельного кадастра и так называемого кадастра градостроительной деятельности или технической инвентаризации объектов, направленных на формирование единой системы учета объектов недвижимости в рамках кадастра недвижимости и перевод деятельности по технической инвентаризации объектов на абсолютно рыночные принципы, которые

будут производиться рыночными субъектами.

Пятый большой блок законопроектов касается налоговых условий на рынке жилья и жилищного строительства. И в первую очередь он направлен на решение трех проблем.

Первая проблема - это создание налоговых условий, которые будут стимулировать использование более прозрачных эффективных экономических институтов на этом рынке.

Вторая задача - это создание стимулирующих условий непосредственно для участников рынка.

И третья задача - это создание возможности для органов местного самоуправления по использованию не только налоговой, не только доходной составляющей налоговой системы, но и регулирующих возможности налогов.

В первую очередь, предлагается внести изменения в налог на добавленную стоимость, исключив из объектов налогообложения реализацию жилья и земельных участков. Данная норма направлена на то, чтобы создать равные условия для продажи жилья уже завершено и на стадии строительства, чтобы не делать как бы налоговых возможностей, когда застройщик заинтересован продавать жилье на стадии строительства.

Предлагается внести изменения по налогу на прибыль, обеспечив на переходный период, два года, более льготные условия для инвесторов в ипотечные ценные бумаги и в муниципальные бумаги долгосрочные, на срок более трех лет, средства от которых будут направляться, как мы надеемся, на развитие коммунальной инфраструктуры муниципалитетов.

Предлагаются также поправки в уже существующий налоговый вычет по подоходному налогу для физических лиц в случаях приобретения и продажи жилья. И эти изменения, которые мы предлагаем, на наш взгляд, будут более адекватно восприняты налогоплательщиками, физическими лицами. Они в том числе, например, предлагают снижение подоходного налога на материальную выгоду при ставках по займам или кредитам ниже ставки Центрального Банка. Предлагается включить в налоговый вычет проценты не только по кредитам, предоставляемым банком, но и по займам, предоставляемые другими организациями, и некоторые другие изменения.

Есть законопроект, связанный с особенностью налогообложения ипотечного агента. Это субъект, который был введен законом "Об ипотечных ценных бумагах" специально как бы для снижения рисков при выпуске ипотечного кредитования и требующих специальной системы налогообложения, чтобы не создавалось двойного налогообложения.

И, наконец, есть законопроект, предусматривающий возможность введения муниципалитетами местного налога на недвижимость, условно говоря, в жилищной сфере. Объектами этого налога являются как объекты жилищного фонда, так земельные участки, предоставляемые для дачного и жилищного строительства, гаражи и земельные участки, расположенные под ними, то есть этот сектор жилищных и связанных объектов недвижимости, на который устанавливается местный налог на недвижимость, вводимый органами местного самоуправления. Налогоплательщиком в

этом случае выступает как физическое, так и юридическое лица. И все условия налогообложения к ним предъявляются равные.

Нам представляется, что этот налог создаст, как я уже сказала, не только доходную базу для местных бюджетов, для подготовки территории для жилищного строительства, но и даст возможность использовать этот налог в качестве регулирующего инструмента.

Вот кратко. Конечно, я какие-то моменты упустила, поскольку за отведенное мне время я вряд ли могла бы вам рассказать все детали.

И в конце хотела бы только сказать, что отличительной особенностью этого законопроекта является комплексный подход. Поэтому среди этих законопроектов есть как очень большие основополагающие новые документы, так и ряд поправок уже существующего законодательства.

Нам представляется, что из основных болевых точек мы не упустили ничего самого важного и что при принятии данного пакета законопроектов будут созданы правовые условия для адекватного развития рынка жилья. Спасибо.

Провкин И.Ю., заместитель председателя комитета по финансовым рынкам и денежному обращению СФ.

Тема моего доклада будет называться «Механизмы формирования ресурсов ипотечного кредитования». Развитие ипотеки одновременно является и фактором и результатом политической и экономической стабильности в стране. Система ипотечного кредитования в нормальном своем понимании это длинные и дешевые деньги, которые по определению могут существовать только в странах с экономической и политической стабильностью.

Ипотека по своей экономической сути является механизмом авансирования будущих доходов граждан. Сегодня можно утверждать, что в России возобновилась утраченная в результате реформ и дефолта культура заемщика. То есть, получая в течение определенного времени постоянный доход, население вновь почувствовало уверенность в завтрашнем дне. Как следствие, люди перестали бояться долговых обязательств. В том числе возрастает интерес населения к программам ипотечного кредитования.

И один из главных вопросов, который здесь возникает, за счет каких механизмов мобилизовать финансовые ресурсы для организации системы ипотечного кредитования. В мировой банковской практике выработано несколько эффективных механизмов. Конечно же, каждая страна имеет свою специфику. Это касается и построения финансово-кредитных систем, и юридической базы, и условий функционирования субъектов системы ипотечного кредитования на рынках недвижимости и ценных бумаг.

Но механизмы формирования ресурсов одинаковые, их не так уж и много. При этом практически ни один у нас не работает или работает крайне неэффективно.

Во-первых, один их механизмов, это система стройсбережений. Функционирование системы стройсбережений предполагает существование мобилизации свободных денежных средств населения в специализированных кредитных институтах, а также последующее их размещение в качестве целевых кредитов на

строительство или приобретение жилья. Модель системы стройсбережений является замкнутой. Источниками ресурсов ипотечного кредитования являются вклады и платежи в погашения ссуд, а также бюджетные средства в качестве субсидий по стройсбережениям.

Механизм стройсбережений включает в себя несколько этапов. Первый этап накопительный. Вкладчик заключает договор со стройсберкассой, в котором оговариваются все условия финансирования на весь период действия этого договора. Это позволяет системе жилищных стройсбережений быть изолированной от фондового и банковского рынка, а также колебаний процентных ставок и курса ценных бумаг.

По договору вкладчик должен ежемесячно вносить установленные взносы на свой счет. Процесс накопления продолжается в течение 5-10 лет, в результате чего вкладчик накапливает 50 процентов суммы, оговоренной в договоре.

По накопительному вкладу выплачивается небольшой процент, который существенно ниже рыночного. Затем вкладчику в порядке очередности предоставляется ипотечный кредит, процентные ставки по которому также существенно ниже рыночных и фиксируются на весь срок договора. Причем, как показывает мировой опыт, эффективное функционирование системы стройсбережений возможно даже в условиях отсутствия массового платежеспособного спроса на ипотечные ссуды.

Перспективы использования данной формы организации ипотечного кредитования в России в настоящее время представляются достаточно реальными. Однако законодательной базы и внятной политики в отношении стройсберкасс пока нет. Причем независимо от нашего действия или бездействия аналоги сберкасс в России уже существуют, собирают деньги вкладчиков, но, к сожалению, далеко не всегда выполняют взятые на себя обязательства.

Поэтому нужно принимать базовый закон о сберкассах, который будет регламентировать систему предварительного накопления и поможет защитить права граждан, а также относительно стабильно вести бизнес.

Следующий механизм формирования ресурсов ипотечного кредитования – это финансирование через срочные вклады и срочные займы. Конечно, данная система является достаточно рискованной в связи с дисбалансом сроков привлечения и размещения ресурсов и не может рассматриваться как основной. Причем, если использование заемных из средств, аккумулированных через срочные займы, как правило, в качестве дополнительных необходимых ресурсов в большей или меньшей степени практикуются всеми типами ипотечных кредитных институтов. То в России рассчитывать на использование срочных вкладов населения достаточно проблематично. Дело в том, что наше законодательство разрешает вкладчикам совершать досрочное изъятие срочных депозитов. И пока существует возможность досрочного изъятия вкладов, сбережения населения в банках не могут рассматриваться как надежный, дополнительный источник финансирования ипотеки.

То, что касается рисков, связанных с дисбалансом сроков привлечения и размещения ресурсов, то их можно уменьшить, сглаживая колебания в объеме и условиях привлечения с помощью, например, налоговой политики. Более перспективными решениями проблемы ограниченности ресурсов ипотечного

кредитования является механизм, их использующая вторичный рынок ипотечных суд. И, по моему мнению, наиболее простой и перспективный механизм при финансировании через банковские долгосрочные, долговые обязательства обеспечены залогом недвижимости.

Для этого механизма характерно соединение функций эмитента ипотечных облигаций кредитора, управляющей компанией по обслуживанию ипотечных кредитов и ипотечных облигаций в одном лице, в банке. Как будет работать у нас этот механизм пока не ясно.

Законом «Об ипотечных ценных бумагах» разрешается допуск универсальных банков эмиссии ипотечных бумаг, что теоретически должно позволить существенно увеличить объем ипотечных кредитов. Это значительно повлияет на стоимость кредита и снизит риск монополизации рынка ипотечных бумаг.

Главное, чтобы соблюдая дополнительные ипотечные нормативы, которые предусмотрены законом и которые разработал Банк России не исчезла экономическая эффективность выпуска банками ипотечных ценных бумаг.

В то же время одними инструментными инструкциями Центральный Банк надежность ипотечных бумаг не повысит. Необходимо также принять целый ряд уже подготовленных изменений в Гражданский кодекс, в законы «О несостоятельности и банкротстве» и «О банкротстве кредитных организаций». В частности это нужно, чтобы исключить залогом из конкурсной массы при банкротстве банков.

Ну, и последний механизм. Это двухуровневая система рефинансирования путем эмиссии ипотечных ценных бумаг. Этот механизм формирования ресурсов ипотечного кредитования в России имеет приоритет и поддержку государства и предоставлен Агентством по ипотечному жилищному кредитованию.

В настоящее время этот механизм и инфраструктура, которая поддерживает этот механизм, активно развивается. Особое внимание при реализации этого механизма должно быть уделено повышению кредитного рейтинга ценным бумагам. Большинство ипотечных ценных бумаг развитых рынков имеют наивысший кредитный рейтинг и не только благодаря обеспечению в виде залога недвижимости. Здесь важно снизить риски по всей цепочке, начиная от процесса выдачи кредита и до эмиссии ипотечных ценных бумаг. Пока рано говорить какие, в конечном счете, бумаги будут предложены инвестором. Но некоторые проблемы, которые будут влиять на риски и доходность ипотечных бумаг уже можно обозначить.

Во-первых, любой ипотечный кредит, с точки зрения кредитора, обладает значительным риском потерь капитала или прибыли. Так как некоторые положения Гражданско-процессуального кодекса пока еще затрудняют возможность обращения взыскания на квартиру, заложенную под ипотечный кредит, если квартира не является единственным жильем у заемщика. Кроме того, в России пока нет специализированных компаний, гарантирующих, что залог под ипотечный кредит не заложен в другую сделку.

Во-вторых, для снижения рисков необходимо привлекать страховой бизнес. Например, для страхования непрерывности процентных платежей по ипотечным ценным бумагам или даже полностью застраховать эмиссию ипотечных ценных бумаг, пока рынок не привыкнет к новому виду инструментов. Так же необходимо привлекать

гарантии сторонних организаций. К сожалению, пока в России слишком мало организаций с высоким рейтингом надежности, чьи гарантии могли бы повысить рейтинг ипотечных ценных бумаг. Проблемы можно перечислять и дальше, я думаю, о них сегодня еще скажут следующие выступающие.

Вывод же можно сделать такой, что пока в России нет инфраструктуры, которая будет поддерживать высокий кредитный рейтинг ипотечных ценных бумаг.

Эта инфраструктура только создается, и этот процесс займет многие годы.

В заключение мне хотелось бы отметить, что нет смысла искусственно ограничивать механизмы формирования ресурсов ипотечного кредита. Рынок покажет, какой инструмент окажется более эффективным и востребованным. Спасибо за внимание.

Шитов Н.В., Городской ипотечный банк, председатель правления.

Я благодарен за предоставленную возможность выступить. Буду очень краток.

В последнее время рынок, судя по средствам массовой информации, очень бурно развивается. Вместе с тем, общаясь с потенциальными инвесторами этого рынка, то есть с представителями крупных инвестиционных международных организаций возникает такой вопрос, то есть они спрашивают: "Почему, собственно говоря, объем этого рынка столь незначителен?" То есть дают такие оценки, что потенциал спроса на этом рынке порядка 30 миллиардов, а реальный объем около 200-250 миллионов долларов. 30 миллиардов и 200 миллионов долларов, согласитесь, значительный такой разрыв.

И во многих странах оценивают вообще потенциал этого рынка в процентах от валового внутреннего продукта. Так, например, в странах Балтии - это порядка пяти процентов, в развитых странах, таких как Германия - это 50 процентов от валового внутреннего продукта. У нас почему-то - это сотая доля процента от валового внутреннего продукта.

Но и, мне кажется, вопрос вот как раз что делать, в общем, с этим, он и лежит в плоскости этого заседания сегодняшнего. То есть, на мой взгляд, вот как раз те самые 28 или в общей сложности свыше 30 законов, которые Дума рассматривает и будет принимать в этом году, мне кажется, и позволит ликвидировать вот этот вот дисбаланс спроса и предложения. Потому что на сегодняшний момент существуют огромные искусственные барьеры, которые приводят к тому, что рынок не развивается.

Но вопрос как это делается? Хочется действительно поблагодарить, что те традиции, которые заложены в прошлой Думе - это закон "Об ипотеке, который координировался и был одним из основных авторов Иван Грачев. И закон "Об ипотечных ценных бумагах" координатором, основным автором был Зубов Валерий Михайлович.

Вот те традиции, они действительно живы и, в общем-то, приняты международной практикой, когда в рамках думского комитета собираются представители всех, начиная от представителей бизнеса, кончая представителями ассоциаций, таких институтов, как например институт экономики города. То есть такой

фактически мозговой центр.

Надежда Борисовна, мне кажется, проделала действительно колоссальную работу за очень короткий период на очень высокопрофессиональном уровне.

И очень важно, что к этому подключены тоже и международные ассоциации, то есть Казейкин Валерий Семенович, мне кажется, внес очень большой вклад в это, потому что эта работа, если не учитывать мнение региональных представителей, фактически сведется к тому, что будут написаны ряд законов, которые потом работать не будут ни в городах больших, ни в регионах.

Очень, опять-таки важно, что это делается быстро. Но что хотелось пожелать? Хотелось бы более плотное сотрудничество, чтобы скорость, собственно говоря, не повлияла на качество документов.

И хотелось бы по определенным аспектам, чтобы больше привлекались все-таки к работе и банки и страховые компании, которые участвуют в четкой связке именно с ипотечным блоком. Потому что можно, в принципе, отдавая, ставя приоритеты срокам упустить какие-то важные вещи, опять-таки весь этот комплекс законов не заработает.

И как результат мы будем опять иметь потенциальный спрос 30 миллиардов, 50 миллиардов долларов. И крошечный рынок, на котором никаким инвесторам работать будет неинтересно.

Семеняка А.Н., генеральный директор АИЖК.

Из тех материалов, которые были розданы, вы возможно уже ознакомились, что в рамках федеральной системы рефинансирования наше агентство, наконец, с первого квартала выкупили более трех тысяч закладных. Там приведены данные, которые свидетельствуют о, в общем-то, достаточно динамичных и постоянно набирающих скорость процессах, как выдачи ипотечных кредитов, так и рефинансирования, в частности, через наше агентство.

Вот хочу отметить, что те планы, которые мы перед собой ставим, начиная с июня месяца у нас, ежемесячно будет выкупаться порядка тысячи закладных. При этом три четверти кредиторов являются региональные банки, и в целом, мы видим, что эта система рефинансирования востребована, прежде всего, в регионах, где проблема с ликвидностью в региональных банках по-прежнему остается.

В дополнение к тому, о чем говорил Георгий Валентинович и Надежда Борисовна, хочу сказать, что важного вот в этом пакете поправок делается в части, скажем, облегчающей дальнейшее развитие системы рефинансирования.

Но, прежде всего, там убраны двусмысленности, связанные с оборотом закладных, поскольку вот вся система рефинансирования наша построена на том, что закладная она передает, то есть она как ценная бумага при сделке купли-продажи с этой ценной бумагой, одновременно передается два права, право кредитора и право залогодержателя. То есть в отличие от оборота договоров, если вы будете передавать договор залога, вам надо каждый раз входить в реестр, и каждый раз вы будете терять время и определенные деньги.

Поэтому оборот через закладную более эффективен и там, в частности, поправки вносятся, которые подтверждают тот факт.

И второе, что если вы включаете закладную в состав ипотечного покрытия, то никаких дополнительных документов из регистрационной палаты предъявлять будет не нужно.

Второе, предлагается внести поправку в Гражданский кодекс, где была такая двусмысленная формулировка о том, что если требования кредитора несоразмерны стоимости имущества, на которое вы делаете взыскание, то суд мог на этом основании отказать. Сейчас делается оговорка о том, что если это сделано, заемщик оформил залог добровольно под обеспечение ипотечного кредита, то это требование о несоразмерности не будет применяться, что стимулирует заемщика платить собственно до последнего рубля, до последнего рубля оказывается давление. В противном случае он будет терять квартиру, об этом уже говорилось.

На самом деле третья важная правка, она связана с требованием об однородности покрытия. То есть данный тезис важен, потому что включение в состав покрытия однотипных закладных обеспечивается, во-первых. Более упрощенный анализ рисков, связанных с покрытием, так и в целом, ликвидность самого покрытия повышается. Это важно, потому что в законе все-таки закрепляется требование, что в покрытие закладные держатся до последнего дня, когда обращается ипотечная облигация. Поэтому те, кто будут оценивать ликвидность покрытий, очень важно делать это быстро и технологично.

В принципе, заканчивая свое выступление, я не планировал здесь долго выступать. Я хотел бы обратить внимание на то, что поправки, которые подготовлены, в общем-то, проделана огромная работа, это поправки в федеральное законодательство, это является необходимым инструментарием, но этот инструментарий находится в руках региональных властей. И вопрос, встанет ли после принятия поправок рынок жилья у нас более доступным для людей или мы получим ускоренный рост цен относительно доходов людей? Собственно это во многом зависит от того, как этот инструментарий будет применяться региональной властью.

Поэтому наша позиция. Безусловно, мы поддерживаем данный пакет законодательных поправок и рекомендуем участникам совещания принять предложенное обращение. Все-таки параллельно с работой на федеральном уровне надо было бы все-таки для каждого региона разработать программу "О рынке доступного жилья", в частности, она должна включить в себя.

Во-первых, определение целей. То есть, какое соотношение цены жилья к доходу поддерживает тот или иной регион. Например, Российская Федерация, пока никто не отменял, к 2010 году собирается выйти на норматив три года, то есть цена жилья должна быть кратна трем годовым доходам семьи. Каждый из регионов должен определить, выходит ли он на этот уровень и с какой как бы тенденцией, трендом, он на этот уровень выходит или предложить другие нормативы.

Второе, амплитуда ценовых колебаний, поскольку, чем больше амплитуда колебания цен, соответственно, тем этот рынок более спекулятивный, нам рынок жилья спекулятивный, наверное, не нужен.

На самом деле, наверное, эта программа должна фиксировать принципы.

Принципы они просты, так же как на любом рынке, если мы говорим о формировании рынка доступного жилья.

Если рынок «перегрет», вы должны ограничивать спрос и расширять предложение жилья. Если рынок вялый, то, наоборот, стимулировать спрос. Поэтому все-таки «перегрет» рынок или нет, зависит от того, что вы считаете жильем доступным, вот, 3 года или в среднем 5 лет, как у нас сегодня во многих регионах.

На самом деле здесь мы поддерживаем то, о чем говорил Георгий Валентинович, что в этой же программе надо все-таки уделить особое внимание рынку найма жилья. Потому что этот рынок, он нужен для тех, кто не может купить квартиру в собственность, либо не хочет, потому что для него работа на данной территории является временной, или, скажем, достаточно непродолжительный период.

Кстати, мы считаем, что и проблему формирования отселенческого фонда можно и экономически нужно решать в рамках рынка найма жилья, а не строить специально для этого квадратные метры. Вот, на самом деле, я просто кратко пояснил, что стоит за рекомендацией формирования рынка доступного жилья, но, возвращаясь к пакету поправок и обращению, предлагаем их принять.

Яшин А.М., президент МАИФ.

Я очень рад, что сегодняшнее заседание, которое проходит здесь, оно озаглавлено еще и тем, что активное участие в этой работе принимает и партия «Единая Россия», которая взяла на себя, по-моему, очень большую ответственность за то, чтобы продвигать ипотечное жилищное кредитование, в частности, ипотеку в нашей стране. И, конечно, огромнейшую роль здесь играет председательствующий, который взял на себя эту ответственность и в третьей Государственной Думе, и сейчас в четвертой – Боос Георгий Валентинович.

Огромнейшая работа, которую выполняет на сегодняшний день Международная ассоциация ипотечного жилищного кредитования, президентом которой я являюсь, она в себя взяла порядка 130 организаций и более 60 регионов страны. Это на самом деле готовые, профессиональные кадры, которые могут работать с АИЖК и работают, порядка 2/3 всех участников на сегодняшний день работают со стандартами, которые сделало АИЖК.

Особо хотелось бы отметить такие фонды, как «Подольская жилищная инициатива», «Самарский фонд жилья и ипотеки», организации Башкортостана. Из 100 тысяч кредитов, которые выданы за эти последние годы, порядка 60 процентов денег прошли через организации, являющиеся членами, «Международной Ассоциации Фондов Жилищного Строительства и Ипотечного Кредитования».

Должен вам сказать, что активное участие в этом приняли отрасли, в частности, «Фонд жилищная социальная ипотека», железнодорожники здесь – это Московская железная дорога. Это просто на сегодняшний день организация, которая строит в последнее время дома и демонстрирует, что можно выдавать займы под небольшие проценты, 2-5 процента годовых. Может быть, это действительно не совсем адекватно, потому что это не рыночный подход, зато в условиях низких доходов является великолепным способом стимулирования работников.

Должен вам сказать, что очередность, которая есть, в частности, в Башкортостане, скажем, 25 тысяч семей сегодня стоят на улучшение и получение жилья с помощью ипотечного жилищного кредитования. Здесь должны применяться совершенно разные методы, совершенно разные схемы до тех пор, пока в хозяйственный оборот мы не сможем вовлечь основную часть населения. Вот сейчас говорил здесь Семеняка о том, что процентные ставки снижаются, и будут снижаться на самом деле, естественно, падает инфляция, и, конечно, участников рынка будет значительно больше.

Мне бы хотелось обратиться к банкам, к риэлторам, чтобы более серьезно, более взвешенно мы подходили к тому, чтобы вовлекать в оборот наших граждан.

Должен сказать, что анализ, который проводил МАИФ, показал, что на каждый вложенный рубль государства, от населения приходит от 4 до 6 рублей. Это колоссальный результат, и не использовать это просто было бы преступным. Поэтому еще раз хочу повторить, что эффективность подтверждается тем, что в Московской области с помощью 3,6 миллионов рублей, выделенных на ипотечные программы, было построено 78 квартир, и сейчас заложены еще 2 дома.

В Пензенской области на 5 миллионов рублей – 196 квартир; Нижегородская область – на 38 миллионов – 626 квартир; в Волгоградской области на 59 миллионов рублей – 113 квартир; в Кемеровской области на 226 миллионов – 3923 квартиры; в Башкортостане на 2 миллиарда рублей – 12803 квартиры.

В настоящее время только Фонд жилищного строительства при Президенте Республики Башкортостан и Ханты-Мансийского округа, с использованием указанных ипотечных схем одновременно ведут строительство в более 200 многоквартирных домах. А желающих приобрести жилье составляет 25 и 10 тысяч семей соответственно.

Уважаемые коллеги, дело всё в том, что несколько месяцев назад было подписано трехстороннее соглашение, когда Фонд корпоративного жилищного кредитования Концерна «Росэнергоатом», «Росэнергоатом» и АИЖК подписали соглашение. И на сегодняшний день концерн «Росэнергоатом», а это 10 атомных станция, начали реализовывать жилье с помощью механизмов ипотеки.

Институт экономики города сделал очень большую работу. Надежду Борисовну мы хотели бы поблагодарить.

Сейчас мне, думаю, было бы, и всем вам, приятно выполнить одну миссию. Дело всё в том, что, без всякого преувеличения я хочу сказать, что Георгий Валентинович проделал очень большую работу. И вы видели, кто был на комиссиях, какая серьезная работа, какие споры, разногласия шли по разным вопросам.

Но, однако, мы очень быстро смогли договориться. И думаю, что те законодательные акты, которые будут входить в Государственную Думу, а их 28, пройдут, на самом деле в четвертой Думе успешно. Мне бы хотелось, от лица коллег, от имени «Международной Ассоциации Фондов Жилищного Строительства и Ипотечного Кредитования», Международной академии ипотеки и недвижимости, членом которой является представитель Президента Российской Федерации в Южном федеральном округе Яковлев Владимир Анатольевич, президента Международного союза строителей Серова, президента Российского союза строителей Забелина, президента Российского общества инженеров строителей Олега Ивановича Лобова, члена Совета Федерации

Абдулатипова, первого заместителя Председателя Комитета Государственной Думы по кредитным организациям и финансовым рынкам Валерия Михайловича Зубова, генерального директора АИЖК Александра Николаевича Семеняка, ректора МГСУ Теличенко и другие. Позвольте вручить диплом «Почетного члена-академика» Георгию Валентиновичу Боосу.

Уважаемые коллеги, большое спасибо за понимание. Я полагаю, что именно так и должны становиться академики, когда через ежедневный труд мы делаем всё для того, чтобы граждане нашей страны жили более достойно. Причем, мы заслуживаем того, чтобы жить достойно!

Гасяк В.М., Городской ипотечный банк, первый заместитель председателя правления.

Во-первых, хотел бы поддержать оценку работы, которая была проделана, сделано 3 очень важные вещи.

Во-первых, это короткие сроки, то что очень тяжело удавалось ранее, иногда вообще не удавалось.

Комплексный подход – то, что никогда раньше не удавалось. Всегда решался один маленький вопрос, либо параллельно выпускались какие-то вопросы, не зная, решатся они одновременно, либо нет.

И эффективный результат. Конечно, результата пока еще нет, но мы надеемся, что всё-таки Государственная Дума проголосует по тем комплектам изменений в нормативные акты, которые были рассмотрены на комиссии.

Но, тем не менее, несколько хотелось бы высказать замечаний. Те поправки, которые уже пошли на рассмотрение Государственной Думы.

Первое. Касается Гражданско-процессуального кодекса. Принципиально, конечно же, все участники ипотечного рынка за то, чтобы вносить изменения в статью 446 пункт 1, там, где говорится о невозможности обращения взыскания на единственное жилье. Но все-таки хотелось бы, чтобы при принятии формулировка была более корректная.

В той формулировке, которая сейчас предлагается, говорится о том, что нормы не действуют, ели данное жилье находится в ипотеке. Ведь после принятия законов, уже при их реализации, никто не будет спрашивать, а что думали разработчики, а что думали депутаты, что они имели в виду? Буду читать то, как написано.

Сейчас написано, что, если квартира находится в залоге, значит, обращать взыскание можно по любому основанию. Это означает, если наш заемщик по каким-то другим обязательствам оказался должным и есть решение суда, то судебный пристав-исполнитель вправе выставить эту квартиру на торги. Да, лучше, если это не банкротство, то банк получит в первую очередь, но, тем не менее, кредит быстро будет завершен. Считаю, что более корректно было бы сказать, что данный пункт не распространяется в случае обращения взыскания на предмет ипотеки. Тогда это была бы корректная формулировка, которая бы затрагивала интересы именно банков кредиторов. Это первое.

Второе. Мне кажется, что все-таки нельзя, я понимаю, что всем участникам ипотеки очень сильно хочется отказаться от нотариусов, но нельзя чохом убирать абсолютно все слова, в том числе в законе «Об ипотеке», где упоминается нотариус.

Вот так, например, в пункте 3 статьи 14 закона «Об ипотеке» предлагается убрать тоже слово «нотариус» и заменить это учреждением юстиции по регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним. Но этот пункт говорит о том, что сшить закладную, в том числе, в случае возникновения ипотеки в силу закона, должен нотариус. Те участники рынка, которые применяют закладную сейчас, знают, что можно, если ипотека возникает в силу закона, у нотариуса только сшить закладную и удостоверить подписи, за что участники заплатят там от 45 рублей до 200 рублей, а дальше по доверенности нести на регистрацию.

Если же войдет данная поправка, то тогда нотариус уже не сшивает эту закладную и все участники: продавцы, заемщик, а, может быть, даже и банк, если он участник сделки, должны все идти к регистратору, чтобы регистратор увидел подписи на закладной, сшил, и тогда только принял. То есть, сделка становится немножко потяжелее. И то, что сейчас хочет заемщик, получив кредит в одном месте, все подписать, а дальше уполномочить специалиста на то, чтобы он это все сделал, может у нас не получиться.

Более того, сейчас параллельно готовится закон «Изменение восьмого нотариата», и все-таки хотелось бы, чтобы поправки, которые бы касались наделения нотариусов полномочиями по тому, чтобы, в том числе, брать на себя такие действия, как сдача документов на регистрацию, получение с регистрации, нести ответственность за это, было бы, я думаю, большим подспорьем, естественно, при желании сторон по сделке.

Еще одно замечание касается закона «О госрегистрации». Вот в статью 24 предлагается внести изменение, которое касается недвижимости, входящей в состав паевого инвестиционного фонда. Сама поправка правильная, здесь возражений никаких нет. Но, аналогичный статус имеют сертификаты участия, там, где в состав покрытия входят закладные.

Проблема существует. И если мы не внесем эти же, такие же аналогичные изменения в закон «О госрегистрации», то эмитент ипотечных сертификатов участия не в состоянии будет внести, отобразить в едином реестре, кто же является владельцем закладной. А в этом случае владельцем закладной являются все собственники сертификатов участия этого выпуска. Поэтому надо здесь тоже вносить поправочку.

Еще один вопрос, который хотелось бы озвучить о том, что, я думаю, что в этот комплекс мероприятий не вошел вопрос более, я бы сказал, общероссийского такого масштаба по ипотеке. Сейчас многие и банки, и агентство ипотечного жилищного кредитования с этим столкнулось самым первым, сталкиваются с проблемой, когда юридическое лицо или банк зарегистрирован в одном регионе, а начинает работать в другом регионе.

Есть формальность, которую достаточно тяжело исполнять. Учреждение юстиции требует для регистрации договора ипотеки либо регистрации смены залогодержателя по закладной предоставить комплект оригинальных документов учредительных банка. Это означает, что тот же банк "Российский капитал", который, по моему сведению, давно уже хочет в Нижнем Новгороде выдавать кредиты, должен раз в шесть месяцев брать

учредительные документы, ехать в Нижний Новгород, показывать учреждению юстиции оригинал и обратно вести.

Вот наш банк тоже планирует работать в регионах, и мы уже начинаем закладывать, а сколько в командировках по каждому региону нужно ездить с оригиналами учредительных документов. И решить это на уровне учреждений юстиции невозможно, потому что в законе о гос. регистрации четко написано: предоставить оригинал учредительного документа. Я думаю, что это можно решить только на законодательном уровне.

И в заключении, так как время ограничено, я бы хотел просто, чтобы мы подумали немножечко на шаг вперед. Если сейчас пройдут изменения законодательства, и цель, которая ставилась, будет достигнута хотя бы на какую-то часть, у нас увеличится возможность по приобретению жилья. У нас увеличится строительство, у нас увеличится количество сделок с недвижимостью. Вот лично меня настораживает, вернее, встает один вопрос: а сможет ли учреждение юстиции, обладая своими техническими средствами, своим потенциалом людей, обеспечить регистрацию этих сделок? Уже сейчас в очень ограниченном количестве регионов только регистратор может обеспечить поток. Во многих регионах это проблема, проблема людей, проблема оснащенности, проблема того, что в регионе нет единого какого-то центра и необходимо ездить по разным районам.

Я думаю, что эту проблему в строчке закона не исполнишь, но система, в том числе усовершенствования регистрации, оснащения и, наверное, все-таки финансирования должна каким-то образом стоять. Потому что даже сейчас при реализации своего проекта, в одной только Московской области уже сталкиваемся с проблемами, которые связаны с тем, что наш сотрудник банка либо риэлтер-представитель должен ехать к семи утра, занимать очередь, чтобы участники сделки подъехали к двум в надежде на то, что сегодня они успеют. Проблема такая есть, и хотелось бы, чтобы она решалась комплексно, в том числе ее исполнение. Спасибо.

Казейкин В.С., первый вице-президент МАИФ.

Позвольте начать свое выступление с двух предложений, которые были сделаны председательствующим в начале нашего совещания. Первое. Мы специально пригласили сегодня на это заседание участников нашей ассоциации из 60 регионов России, для того чтобы сразу после того, как в комиссии закончилось обсуждение всех остальных документов, вы могли с ними ознакомиться. И то, что многие еще действительно не знакомы с этими документами, вот сегодня и цель нашего этого совещания заключается в том, чтобы, во-первых, вы все это услышали из первых уст.

Во-вторых, мы специально подготовим, идет сейчас стенограмма, полную запись всего этого совещания для того, чтобы потом в эволюционном виде и в виде уже форматированном представить это вам. Попросим наших региональных участников обобщить те данные, которые есть по практике существующей выдаче ипотечных кредитов регионам, и представить их вашим депутатам для того, чтобы потом, когда уже могли обсуждаться эти законопроекты, они могли с цифрами показывать, насколько эффективно действует вот эта система в каждом из ваших регионов.

И второе. Значит, вот это сегодняшнее совещание, оно очень знаменательно. Примерно такое же по составу происходило в 1998 году. Если помните, 14-15 мая, когда

в Совете Федерации были проведены парламентские слушания, в которых участвовало около 700 человек, и они были посвящены только одному вопросу - как сделать так, чтобы закон об ипотеке, который в то время до выборов находился под вето Президента, был принят. И после этих парламентских слушаний было опубликовано, все, наверное, помнят эту книгу, она стала бестселлером, она была разослана каждому депутату Государственной Думы, каждому члену Совета Федерации, и 10 июня после выступления Ивана Дмитриевича Грачева вето Президента было преодолено, 350 голосов тогда было проголосовано "за".

Сегодня ситуация точно такая же. И мы хотим, чтобы эти материалы дошли до всех депутатов, до всех членов Совета Федерации для того, чтобы они могли с цифрами в руках анализировать, что делается в их же регионах, откуда их избирали и принимать те законы, которые нужны 70 процентам наших россиян.

И для этого мы специально подготовили вот обращение, которое находится оно на руках. Я думаю, вы все с ним познакомились. И сейчас я хочу спросить нашего председательствующего, есть ли замечания к этому обращению или нет, поставить его на голосование. Георгий Валентинович.

Петров В.С., заместитель генерального директора ММВБ.

Уважаемые коллеги, я бы хотел обратить ваше внимание на другую группу проблем, которые есть в ипотеке, это готовность финансового рынка к проведению операций ипотеки.

Для того чтобы провести краткий анализ, достаточно обратить внимание всего лишь на 3 цифры. Если мы посмотрим объем ипотечного рынка в Соединенных Штатах, это более 5 триллионов долларов, в Европе - 1,5 триллиона евро, то общий объем выданных ипотечных кредитов в России за последний год на уровне полмиллиарда долларов кажется просто микроскопически малым.

В этой связи я бы хотел обратить ваше внимание, что помимо законодательных проблем, о которых сегодня много уже говорилось и еще будет говориться, есть проблемы финансового рынка и, прежде всего, финансовой инфраструктуры. Дело в том, что какие бы хорошие законы мы не приняли, без готовности финансовой инфраструктуры не только выдавать, но и обслуживать ипотечный рынок, к сожалению, решить проблемы, о которых мы сегодня говорим, не удастся.

Какая ситуация сегодня сложилась на финансовом рынке. Можно выделить две группы основных условий, которые способствуют развитию ипотечного рынка. Прежде всего, это снижение уровня рисков. К этим условиям можно отнести снижение рисков как политических, так и финансовых. И второе – это определенная группа реформ, которая стимулирует развитие ипотечного рынка, хотя и напрямую на него не завязана. К ним бы я, прежде всего, отнес банковскую реформу, налоговую реформу и пенсионную реформу, о которой бы хотел поговорить отдельно.

Пенсионная реформа предполагает инвестирование в ценные бумаги, которые по уровню своего риска достаточно низки по сравнению с традиционными ценными бумагами, прежде всего речь идет о корпоративных облигациях и акциях. И, с другой стороны, облагают достаточным уровнем доходности.

Наш анализ текущих потребностей Пенсионного, только Пенсионного фонда в таких ценных бумагах показывает, что в 2005 году он может достигнуть более 3 миллиардов долларов при практически отсутствии ценных бумаг такого уровня, которые бы имели доходность выше, чем ... бумаги, но риски ниже, чем корпоративные облигации, обращающиеся на рынке. Хотел бы обратить ваше внимание, что это является очень серьезным стимулом для развития этого рынка с точки зрения поддержания его финансовыми институтами.

Какой опыт у нас есть сегодня. Обратите внимание на эту таблицу. Можно назад, да? На ММВБ сегодня обращаются ценные бумаги трех ипотечных агентств: АИЖК, Московского ипотечного агентства и «Первой ипотечной компании». Как вы видите, за прошедшее время, несмотря на то, что обороты достаточно малы, у нас за последний год только они увеличились практически в 5 раз, а доходность по этим ценным бумагам значительно снизилась, чтобы быть точным, на 3 процентных пункта.

Дело в том, что это говорит о готовности рынка приобретать такого рода ценные бумаги и использовать их не только как инструмент рефинансирования, когда необходимо заложить недвижимость в обмен на текущие деньги, текущую ликвидность, а готовность финансового рынка использовать это и как спекулятивный инструмент. Несмотря на то, что мы говорим о реальном развитии ипотечного рынка, спекулятивная составляющая очень велика, она привлекает, прежде всего, оборот в этот сектор рынка.

Что мы имеем сегодня. Я хотел бы поделиться нашим опытом, который есть на ММВБ. К сожалению, вряд ли мы можем сейчас говорить о более серьезном опыте биржевого обращения этих ценных бумаг. Для ипотечных ценных бумаг можно говорить о двух вариантах запуска их обращения.

Первый вариант. Это через режим аукциона: аукциона по определению цены размещения и размещения по единой цене, и размещения по цене спроса, и размещения путем адресных заявок. Здесь очень важно, что предусмотрены механизмы конкурсов по определению ставки купона и размещения по единой доходности.

За этими квадратиками, извините, прямоугольниками, более точнее, стоит очень серьезный информационный аналитический комплекс, который позволяет принимать заявки, обрабатывать заявки, и, что более важно, гарантировать исполнение сделок.

Помимо этого существует второй очень важный механизм, который может быть использован на практике тем, кто хочет запустить ипотечный кредит. Это механизм управления ипотечным займом со стороны эмитента. Принципиально важно, чтобы эмитент имел возможность не только выпустить облигации, но имел возможность их обратного выкупа в том случае, когда у него, например, избыточная денежная ликвидность или когда он хочет регулировать уровень спроса или уровень цены. Такая возможность у нас на сегодняшний день реализована. И это очень важно для того, чтобы понимать готовность финансового рынка к запуску рынка ипотечных ценных бумаг.

Прежде всего, можно говорить о двух механизмах обратного выкупа. Это выкуп через механизм аукциона по определению «цены-выкуп». И второе. Это адресные заявки проведения выкупа по заранее определенной цене.

И как бы скажем, базисом всего механизма, осуществления биржевого обращения рынка ценных бумаг является система листинга. Находясь в стенах Думы, хотелось бы

обратить ваше внимание на одну из проблем, с которой может столкнуться не только биржа, но и собственно участники ипотечного рынка.

В связи вступлением в силу нормативного акта 03.54 Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг процедура листинга значительно усложнена. И, если соответствующие изменения не будут внесены, то мы рискуем получить очередной тормоз на реализации, в том числе и ипотечных программ.

Таким образом, подводя итог вышесказанному можно обратить ваше внимание на три основных момента.

Первый. В соответствии с социологическими исследованиями, которые были проведены в конце прошлого года, порядка 77 процентов россиян хотели бы улучшить свои жилищные условия. Раз.

Второе. В соответствии с данными Госстроя порядка 60 процентов жилья в течение ближайших двух лет, если не будет реализована программа восстановления жилья, станет непригодным для дальнейшего восстановления.

Эти два фактора говорят о том, что сложились объективные предпосылки для строительства. С другой стороны, если мы посмотрим на эту проблему, как на проблему создания рынка, мы видим, что потребность Пенсионного фонда, с одной стороны. С другой стороны, общий объем капитализации ипотечного рынка более 500 миллиардов долларов в нашей стране, у нас такие оценки существуют, создают возможность для запуска системы ... существующих как залоговых, так и других обязательств. И для этого сложились объективные не только условия, но и возможности инфраструктуры.

Главная задача для этого – реально на практике принять те изменения в законодательство, в законодательства, которые говорились сегодня. Поэтому, с нашей точки зрения, 2005 год, если эта программа будет реализована, вполне может стать годом реального запуска биржевого ипотечного рынка.

Крысин А.В., "Европейский трастовый банк", президент.

Уважаемые депутаты, уважаемые дамы и господа, коллеги! За прошедший год Правительство нашей страны, Государственная Дума предприняли ряд решительных мер для того, чтобы жилищная ипотека стала основным инструментом, решающим жилищную проблему, обеспечение жильем россиян.

Необходимое развитие жилищной ипотеки прозвучала как одна важнейших тем в выступлении Президента России. Ассоциация российских банков восприняла эти шаги как призыв к действию и положительно оценила возможности улучшения инвестиционного климата в этой сфере.

Впервые на российском рынке сложилась реальная конкурентная борьба среди банков, предлагающих ипотечные кредиты. Реально удалось снизить процентность ставки с 15 процентов в валюте до 10-12 процентов, и в рублях с 18 до 13-15. Увеличились сроки кредитов от 10 до 20 лет. Уменьшились требования к первоначальному взносу с 30 процентов от стоимости жилья до 10-15 процентов.

И об этом уже говорили предыдущие докладчики, объем выданных ипотечных

кредитов за последний год вырос в два раза и достиг суммы 15 миллиардов рублей.

Однако, несмотря на заметную активизацию ипотечного рынка все еще существуют правовые барьеры, препятствующие тому, чтобы ипотека стала действительно массовой и доступной для большинства граждан и одновременно коммерчески привлекательной для банков.

Депутатами и разработчиками законопроекта проделана огромная подготовительная работа по разработке концепции законов. Сейчас необходимо ее продолжить с тем, чтобы они были доведены до конкретных правовых норм и максимально быстро были приняты и внедрены в жизнь.

Что наиболее важно, с точки зрения банков, в принимаемом пакете законопроектов. Мы можем выделить три группы законопроектов, дающих правовые решения для ответа на следующие основные вопросы.

Первое. Как снизить кредитные риски и обеспечить интересы банка-кредитора в случае не возврата заемщиком ипотечного кредита? Я думаю, нет необходимости убеждать собравшихся здесь в необходимости решительно и последовательно принять предложенные поправки к Гражданскому и Гражданско-процессуальному кодексу в части вопросов, связанных с реализацией прав кредитора и возврат долга в случае дефолта заемщика.

Речь, прежде всего, идет, в статьях 292-ой Гражданского кодекса Российской Федерации, а также 446-ой ГПК Российской Федерации, которая, по сути, запрещает обращение взысканием на единственное жилье заемщика, устанавливает сохранение особых жилищных прав члена семьи собственника при продаже жилья.

Мы долгое время добивались четкого и однозначного правового определения прав кредиторов в процессе ипотеки. Поэтому мы в целом одобряем агрессивную направленность концепции нового Жилищного кодекса, предусматривающего возможность выселения заемщика, не исполняющего обязательства по ипотечному кредиту.

В то же время мы хотели бы обратить внимание законодателей на то, что целесообразно предусмотреть некие устанавливаемые на федеральном уровне механизмы социальной защиты неплатежеспособных заемщиков, у которых нет достаточных средств для приобретения или найма иного жилья после реализации залога.

В настоящее время в статье 108-ой действующего Жилищного кодекса, а эта статья позволяет субъектам Федерации определять порядок и условие использования фондов жилья для временного проживания. В случае обращения взыскания - это единственное жилье заемщика, приобретенное на кредитные средства.

Однако на практике местные органы власти далеко не всегда организуют эту систему эффективно для развития ипотечного рынка.

Например, Правительство Москвы установило, что фондом временного проживания, могут пользоваться не все, работающие на территории города банки, а только два уполномоченных банка. Остальные московские банки в случае судебного обращения взыскания, по-видимому, должны будут сначала приобрести за счет

собственных средств жилье, для отселения заемщика, в противном случае они просто не выиграют суд.

При такой системе создаются заведомо неравные условия для участников рынка. Такая ипотека неоправданна коммерчески и бессмысленна с правой точки зрения.

Второе. Другой, значит, не менее важный вопрос. Как привлечь долгосрочные ресурсы потенциальных инвесторов в сферу ипотечного кредитования, необходимых объемов и по наименьшей цене?

В рамках очень короткого выступления невозможно остановиться на всех известных в мире моделях. К ним относятся различные специализированные, сберегательные кредитные институты. Например, стройсберкассы в Германии, Чехии и Казахстане, строительное общество в Великобритании, жилищно-накопительная программа во Франции. У нас также уже более трех лет разрабатывается закон "О стройсберкассах", но почему-то он не находит поддержки.

В результате он у нас получил развитие весьма сомнительное и рискованное для граждан накопительные схемы. Для банков, предоставляющих ипотечные кредиты в больших объемах, особое значение имеет возможность привлечение инвестиций с рынка капиталов через эмиссию ипотечных ценных бумаг.

В этой связи я хотел бы еще раз подчеркнуть нашу крайнюю заинтересованность, как скорейшей доработки и принятием положений в законодательство о банкротстве, в части установления порядка вывода из конкурсной массы ипотечного покрытия. Это действительно не простой вопрос, но мы готовы участвовать в дальнейшем в проработке предложений по всем вопросам, связанным с механизмом выведения ипотечного покрытия и управления им до полного погашения обязательств.

Еще один важный вопрос связан с налогообложением ипотечного агента. Специальной юридической конструкцией выведены в законе "Об ипотечных ценных бумагах", для выпуска ипотечных облигаций, как банками, так и другими кредиторами. За кажущейся простотой этой схемы, на самом деле скрывается целый ряд достаточно серьезных вопросов, без тщательной проработки которых, фиктивное использование данной формы секьюритизация активов, будет практически невозможным.

Необходимо иметь в виду, что при создании ипотечного агента, отделяется, не только пол рефинансированных ипотечных кредитов, но и все финансовые потоки, идущие от заемщика к инвестору, а так же операции по их управлению и контролю. В результате по каждой из операций по управлению ипотечным агентом со стороны внешней управляющей, будет возникать НДС, что приведет к удорожанию схемы.

Это пока что не нашло отражение в представленных предложениях по внесению изменений и дополнений в Налоговый кодекс. Необходимо предусмотреть особый режим налогообложения ипотечного агента. В принципе, мы считаем в Ассоциации Российских банков, что необходимо разработать и принять отдельный закон по секьюритизации активов банка. Аналогично в Америке работают трастовые фонды, в Европе... Это позволит нам дополнительно развить фондовый рынок.

В части налогообложения мы хотели бы внести еще одно предложение, необходимость которого подтвердит любой банк, который работает с федеральным

агентством. Банк должен выполнять все функции по обслуживанию кредита, то есть по взиманию и передаче платежей, контролем за графиком погашения, состоянием залога и многие другие функции.

Если банк держит у себя этот кредит, то эти операции не подлежат налогообложению. Как только он продал кредит АИЖК и финансирующие организации, эти операции становятся отдельной услугой, которая попадает под НДС, что опять-таки приводит к удорожанию схемы.

Мы предлагаем рассматривать функции по обслуживанию кредитов, как типичные банковские операции, которые не подлежат обложению НДС.

И третье, еще один крупнейший блок законопроектов, развитие цивилизованных форм финансирования жилищного строительства с помощью банковских кредитов. Основная проблема, решить вопросы с обеспечением строительных кредитов в виде залога земельных участков, что позволило бы банкам существенно расширить объем кредитования жилищного строительства на наиболее доступных условиях.

Это большой отдельный комплекс вопросов, но от него в существенной мере зависит цена строительных кредитов и соответственно цена нового строительства.

В заключение хочу отметить, что мы видим, что сегодня все ветви власти, а также субъекты ипотечного рынка активно занимаются проблемами развития рынка доступного жилья. Особенно хотел бы поблагодарить моих, Институт экономики города, комиссию, партию "Единая Россия", ее председателя Георгия Валентиновича, за активную помощь в разработке законодательства, так нужного банковскому сообществу.

С учетом нашего опыта и практики наработок в сфере ипотеки, Ассоциация Российских банков и в дальнейшем будет принимать активного участие в разработке конкретных законопроектов. Спасибо за внимание.

Коврижных Ю.В., заместитель министра образования РФ.

Я хотел бы остановиться на проблемах жилья для молодежи и, в частности, для такой категории, как молодые семьи.

Для решения этой сложной проблемы, как вы знаете, в свое время было принято постановление Правительства Российской Федерации о подпрограмме обеспечения жильем молодых семей Федеральной целевой программы «Жилище», и реализация этой программы была начата с 1 января 2003 года.

Напомню, что основной целью подпрограммы является создание системы государственной поддержки молодых семей в решении жилищной проблемы для улучшения демографической ситуации в России. Участником подпрограммы является молодая семья, возраст супругов не старше 30 лет, признанная в установленном порядке нуждающейся в улучшении жилищных условий и постоянно проживающая на территории конкретного субъекта Российской Федерации, а также, безусловно, эта семья должна участвовать в региональной программе решения жилья для молодых семей.

Основной формой оказания государственной поддержки в решении жилищных проблем молодых семей является предоставление субсидий из федерального бюджета

участникам подпрограммы в случае рождения или усыновления ребенка в этой семье. Я напомним, что в 2003 году из федерального бюджета было предусмотрено 500 миллионов рублей. За год реализации этой программы удалось консолидировать бюджет, в частности, из субъектов Российской Федерации, муниципальных образований было выделено 5,4 миллиарда рублей, 1,3 миллиарда рублей – это средства, которые были, как молодых семей, так и различных инвесторов и внебюджетные источники. Таким образом, совокупный бюджет составил порядка 7,2 миллиарда рублей. Вот таков итог первого года реализации.

В подпрограммах приняли участие 20568 молодых семей, из них уже в 2003 году 9214 молодых семей получили жилье, участвуя в этих программах. Из федерального бюджета субсидии получили порядка 3846 молодых семей.

Здесь необходимо отметить, что средства федерального бюджета на финансирование подпрограммы составили всего 7 процентов от консолидированного бюджета. Здесь можно говорить о том, что подпрограмма и федеральный бюджет являются неким мультипликатором привлечения источников финансирования в решении этой проблемы.

В конкурсе принимали участие 32 региона, и между Министерством образования как государственным заказчиком этой программы и органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации были заключены соглашения по финансированию этой программы.

На региональном уровне в рамках реализации этой подпрограммы формируется законодательная база субъектов, определяющая объемы, формы и методы предоставления государственной поддержки молодым семьям в рамках уже своих региональных программ, а также программ муниципальных образований.

Главная задача, которую удалось решить в рамках этой подпрограммы в 2003 году, это удалось осуществить предоставление адресной помощи конкретным молодым гражданам и семьям, в ней нуждающимся. Есть определенная статистика, когда была сформирована рабочая группа по подготовке этой подпрограммы в 2001 году. Всего было 4 региональных программы в субъектах Российской Федерации, сейчас мы уже имеем около 70 принятых с финансовым обеспечением региональных программ, и тот конкурс, который был проведен Министерством образования уже на этот год, в этом конкурсе приняло участие более 60 субъектов, а участниками программ будет порядка 43 субъектов Российской Федерации. Объем финансирования остается тот же самый на этот год, единственно, консолидированный бюджет по нашим прогнозам будет больше, так как большее количество субъектов принимают участие, и по нашим прогнозам он составит 12,5 миллиарда рублей. Это федеральный бюджет тот же – 500 миллионов рублей, как и в прошлом году, бюджеты субъектов и привлеченные средства, а также средства молодых семей.

Предполагается, что в этом году в региональных программах примут участие более 33 тысяч молодых семей, и из них более 3 тысяч получат субсидии из федерального бюджета.

По данным Госкомстата России, в настоящее время в Российской Федерации насчитывается около 29 миллионов молодых граждан. На основе выборочных обследований и экспертных оценок, в настоящее время в Российской Федерации

насчитывается около 10 молодых семей.

Из них большая часть, примерно 6 миллионов молодых семей нуждается в улучшении жилищных условий. Вот, такова статистика. И для данной категории молодежи, молодых семей, своевременное решение жилищного вопроса может быть реализовано через использование различных механизмов, прежде всего ипотечного жилищного кредитования.

Вместе с тем, внедрение механизмов массового кредитования населения для приобретения или строительства жилья, только предусматривается, что обуславливает необходимость применения программных методов, сочетающих в себе механизмы накопления средств, с последующим предоставлением рассрочки в приобретении жилья. Финансовую поддержку государством инициативы, связанной с приобретением жилья на платной основе. Вовлечение средств молодых семей в реальный сектор экономики, а также возможность вовлечения ресурсов предприятий, организаций, инвестирования жилищного строительства.

В настоящее время программа состоит из трех частей. Первая: два года реализация.

Реализация программы осуществляется на экспериментальной основе. И вот сейчас уже Министерством образования, совместно с рабочей группой, которая сформирована, нами подготовлено предложение по совершенствованию механизма этой подпрограммы и внесению его на рассмотрение с тем, чтобы можно было увеличить доступ молодых семей в реализации, как региональных, так и федеральной подпрограммы.

Условия доступности жилья для отдельных категорий молодежи и молодых семей будут формироваться с учетом уровня реальных доходов молодежных домохозяйств.

Информация об уровне реальных доходов молодежных домохозяйств и их возможности в части решения жилищной проблемы осуществляется, по данным Госкомстата России, единовременным выборочным обследованием.

Сопоставление этих данных с результатами ряда региональных исследований позволяет оценить собственные возможности молодежных домохозяйств, в части решения жилищной проблемы в современных условиях. Предполагается, что молодые семьи будут использовать для этого собственные текущие доходы и накопленное имущество и пользоваться, естественно, помощью родителей. Вот по этим критериям молодежное домохозяйство можно разделить на 4 категории по уровню доходов.

Первая. Могут решить свои жилищные проблемы самостоятельно, имея для этого соответствующие доходы и накопления – 3 процента от общего числа опрошенных.

Второе. Располагают средствами для приобретения от 2 до 4 квадратных метров жилья на человека в год, при этом могут оплатить первоначальный взнос и производить выплаты по ипотечному кредиту порядка около 17 процентов.

Третья категория. Располагает средствами для приобретения 1-2 квадратных метров жилья на человека в год. При этом не могут оплатить первоначальный взнос, но

могут производить выплаты по ипотечному кредиту – 50 процентов.

И четвертая категория. Не имеют никаких возможностей платить за приобретение жилья – порядка 30 процентов.

Очевидно, что четвертая категория, представляющая молодые, малообеспеченные семьи, нуждается в социальном жилье.

Оценочно первая, и отчасти вторая категория могут решить свои жилищные проблемы самостоятельно.

Третья, самая многочисленная категория может решить свои жилищные проблемы за счет ипотечного жилищного кредитования, но при условии определенной государственной поддержки.

Суть наших предложений сводится к тому, что молодые семьи, в соответствии с законодательством Российской Федерации, смогут своевременно решать свои жилищные проблемы путем использования ипотечных кредитов.

Второе. Создание обществ взаимного кредитования.

И при этом должны быть предусмотрены механизмы государственной поддержки в части субсидирования первоначального взноса.

Могу сказать, что уже такие механизмы приняты в ряде субъектов Российской Федерации, в частности, в Чувашии, в Мордовии. И они уже работают.

Увеличение срока ипотечного кредита до 30 лет.

И третье изменение графика выплат по ипотечным кредитам с равномерного на прогрессивные.

Считаем, что внедрение такой программы позволит создать условия для повышения уровня доступности жилья молодых семей.

Демур В.А., компания "Конти", генеральный директор.

Я, наверное, как и многие здесь присутствующие и приглашенные, нахожусь в довольно сложной ситуации, когда идет обсуждение, и некое лицензирование тех законодательных актов, с которыми мы имели возможность познакомиться только в общих чертах.

Тем не менее, я хотел бы, вот, именно в своем кратком выступлении, высказать некие пожелания и рекомендации. Вот, исходя из опыта от практической деятельности, уже достаточно длительное время, так, компания, которая занимается строительством жилья, и вот те вопросы, с которыми мы встречаемся в повседневной жизни, они именно возникают потому, что где-то что-то когда-то было непредусмотрено в наших законодательных актах.

Первое пожелание, это то, что вот законы те, которые здесь перечислены, очевидно, они будут приняты Государственной Думой, и хотелось бы, чтобы они имели

такой решительный характер, то есть, они не ограничивали тот опыт положительный, который уже сейчас наработан в регионах по обеспечению доступного жилья. Это не только ипотека, это продажа жилья в долгосрочную рассрочку, это строительство недорогого жилья на условиях, предоставленных местными органами власти. В частности, можно сказать, что вот опыт корпорации «Конти» положительный в этом направлении. В Калуге по специальному договору с губернатором и мэрией строится дом целенаправленно для людей, работающих в государственной сфере: это врачи государственных клиник и больниц, это учителя. И после временного контракта, в течение 10 лет по строго фиксированной цене продается количество компаний жилье для тех людей, которые утверждены и приняты мэром города Москвы.

Долго на этом останавливаться не буду, но вот есть такие примеры. Сейчас подобную схему некую мы прорабатываем сейчас в Туле с участием Александра Михайловича Яшина, и это тоже те элементы, потому что здесь разговор идет в основном об ипотеке. Но есть и другие формы обеспечения доступности жилья, и именно жилья для тех слоев населения, которые по каким-то причинам не могут в полной мере участвовать в классической ипотеке, то о чем здесь говорилось, и то, о чем здесь говорили выступающие банкиры.

Хотелось бы, чтобы вот в действующем законодательстве было более четко, я акцентирую, намерение государства защитить тех людей, которые работают в государственных органах. Это то, о чем я говорил, и то, о чем государство, наверное, должно заботиться в первую очередь – это о молодежи. Вот как раз предыдущий оратор выступал об этом. Это и военнослужащие, это и милиция, это те люди, которые могут получить жилье, в том числе и ипотеку, только при каких-то особых правилах, организованных для этого местной или федеральной властью. В том числе возможны какие-то ведомственные и какие-то государственные гарантии под долгосрочные кредиты, как молодым, так и сотрудникам государственных органов.

К сожалению, на нашем собрании мало говорилось о строительных компаниях, об участии строительных компаний в формировании рынка доступного жилья. А именно здесь как раз и формируются затраты на это жилье, формируется себестоимость этого жилья. И многие строительные компании, в том числе корпорация «Конти», могла бы в определенных проектах или отложить свою прибыль, или рискнуть этой прибылью для того, чтобы участвовать в программе доступного жилья. В частности, мы этим и занимаемся.

Возможно, это потребует каких-то определенных законодательных приемов как на уровне федеральном, так и на уровне внешнем. И, прежде всего, наверное, на местном уровне, потому что они ближе находятся к земле. И хотелось бы, чтобы вот эти законодательные акты, которые будут приняты, они и наделили такими полномочиями, что именно местные органы власти. Это и предоставление земель, каких-то особых условий, это, может быть, и льготы в местное законодательство и многое из того, что уже наработано, и что уже работает, и что, в принципе, может стать предметом особого обсуждения.

И особенно в конце хотел бы остановиться на градостроительном регулировании, то есть, разрешительной документации, которую приходится добывать для того, чтобы построить дом.

В каждом регионе вот эти вопросы решаются по-разному. Ну, наиболее, конечно,

это построено в Москве. Но вот что весьма привлекательно, то, что только объекты особого назначения уникальные, будут становиться предметом вот этих комиссий и инспекций. Вот хотелось бы, конечно, чтобы это действительно было доведено до конца, и каким-то образом был отрегулирован общий порядок разработки и прохождения этих разрешительных всех операций, он был общий, с какими-то определенными нюансами. Ну, может быть, здесь в данном случае ограничить в определенной степени вместо ... для получения каких-то особых документов, особой разрешительной документации, которые позволяют чиновникам на местах манипулировать вот этой работой в угоду решений каких-то других вопросов.

В завершение я хотел бы сказать, что мы надеемся на то, что вот эти законы, эти законодательные акты, которые будут приняты в ближайшее время, они расширят доступ к жилью, доступ к тому продукту, который мы производим. Это увеличит рынок и ни в коем случае не должно привести к тому, чтобы цена в результате всего этого на жилье возросла. Но вот рынок шире становится, спрос возрастает и цена возрастает. Вот здесь закон обратной связи должен сработать таким образом, чтобы стимулировал именно производитель для производства массового жилья. Ну, массового не в том смысле, в смысле хрущовок, о которые мы сейчас спотыкаемся в большинстве случаев, а массового жилья, жилья для тех людей, которые могут, хотели бы иметь перспективы жить лучше.

Вагапова Д.З., Самарский областной фонд жилья и ипотеки, исполнительный директор.

Я хотела бы в начале своего выступления привести несколько цифр по нашему фонду и потом сказать о своем видении вот того вопроса, который мы сегодня обсуждаем.

Сегодня нашим фондом выдано более 1800 кредитов на сумму более 540 миллионов рублей. Из бюджета на поддержку ипотечного кредитования сегодня выделено 416 миллионов рублей. Вот с середины прошлого года мы перешли на рефинансирование ипотечных кредитов через механизм продажи закладных. И в рамках этой программы сегодня привлекли около 140 миллионов рублей. Средняя сумма кредитов у нас по Самарской области составляет 460 тысяч рублей. Средний возраст заемщика 33 года.

И что касается вот этих результатов и тех законов или законодательной базы, в которой мы сегодня работаем. Я хотела подчеркнуть, что схема выдачи ипотечных кредитов в области, она не единственная. У нас применяется также механизм долгосрочной рассрочки платежа. На территории области действует более 10 жилищно-строительных кооперативов и, как мы называем, классическая модель ипотеки. И я хотела бы вот здесь сказать, что развитие ипотечной системы через механизм рефинансирования в действующем законодательном поле сегодня столкнулось с теми же проблемами, о которых сегодня говорили. Это и снижение, не отмена, я поддерживаю вот выступающих, не отмена нотариального удостоверения, наверное, нельзя этого делать, а снижение ее до разумных пределов.

Следующее. Это решение вопросов с органами опеки и попечительства. Это решение вопросов по выделению земельных участков и проведению тендеров. В Самаре сложилась ситуация, что более 70 домов, построенных не могут быть введены, и не может быть оформлено право собственности на эти квартиры. Сегодня существует проблема кредитных бюро, регистрации инвестиционных договоров, и то, о чем сегодня

говорили по созданию двухуровневой системы. Вот в последнее время очень часто говорят о законе об ипотечных, ценных бумагах. Но почему-то все реже говорим о рынке, ипотечных кредитах первично. Посмотрите, сколько в регионах различных схем. Везде разные процентные ставки, разные механизмы и методы субсидирования этих процентов.

И как можно говорить сегодня о том законе по ипотечным ценным бумагам, о биржевых торгах, когда мы сегодня еще в России на местах не создали вот этот вот рынок? Где-то это три процента, где-то - это пять, где-то молодежь субсидируется, где-то получает дотации. И, наверное, сегодня надо говорить о решении этих проблем. И только тогда вот тот цивилизованный рынок ценных бумаг, он может быть в России создан.

Мы, работая на рынке, эти финансирования, вот что касается агентства по ипотечному жилищному кредитованию, столкнулись с монополией этого рынка. Банки, наши партнеры, выдающие ипотечный кредит, сегодня, действительно, вот я говорю о Самарской области, стали в большем количестве выдавать ипотечные кредиты по стандартам федерального агентства. Но продать эти бумаги можно только одному оператору на российском рынке. Другого сегодня нет. Он не создан и поэтому конкуренции как таковой нет. А пока не будет конкуренции, говорить о доступности ипотечных кредитов большому количеству населения сегодня, наверное, не приходится.

Опять же, если мы говорим о монополизме, вот агентство по ипотечному жилищному кредитованию, посмотрите на процент комиссии, которая остается. Это как бы вот сегодня бой, которая возникла, и может быть, я об этом впервые говорю, 2 процента на обслуживание ипотечных кредитов очень мало.

Сегодня мы эту проблему решаем за счет, что у нас есть кредиты по бюджетной программе, и мы можем как-то покрыть свои расходы. Но окажется, что через два года этих двух процентов не хватит, и тогда как мы будем работать и содержать свой аппарат? Этих процентов не хватит даже на выплату заработной платы сотрудникам. Поэтому вот эти вопросы, я считаю, что тоже должны обсуждаться. И так, как агентство работает за счет уставного капитала, который сформирован Правительством, у него есть бумаги, которые покупаются к гарантии Правительства, эти вопросы обсуждать необходимо.

И вот в рамках многообразия форм, о которых сегодня говорили. Сегодня самое главное не дискредитировать систему за счет ее многообразия. Посмотрите, сколько кооперативов, каждый пишет свой устав. Если где-то у кого-то не получится, и люди окажутся с флагами у администрации или у Законодательного Собрания, пострадает в целом система. Поэтому вот все законы, которые мы сегодня говорим, необходимо принять как можно быстрее, ясно, что это не последние изменения, потому что жизнь будет вносить необходимость внесения следующих изменений. Но принятие тех, которые сегодня находятся в Думе, крайне важно. И мы обращаемся к депутатам с просьбой ускорить этот процесс. Спасибо за внимание.

Сердитых А.А., Фонд развития жилищного строительства Кемеровской области, директор.

Наша некоммерческая организация "Фонд развития жилищного строительства Кемеровской области" 20 апреля текущего года отмечает свой 10-летний юбилей. 10 лет - это, конечно, не 100. Но если учесть, что мы начинали с 1994 года, когда еще и слово "ипотека" знали не очень многие, за этот период времени произошло очень много

событий, произошло то понимание, что без системы организации продажи жилья с оплатой в рассрочку, наверное, сегодня жилищной проблемы не решит.

Я всей душой и поддерживаю высказывание ... сегодня нельзя останавливаться и определяться только на одной схеме. Вот как-то так у нас все чаще и чаще из года в год звучит: вот только классическая модель ипотеки и это все, это панацея. Это далеко не так. К сожалению, вот такое, не знаю, монопольное право или монополизм это, или еще что-то, лоббирование, оно прослеживается и в законодательных актах, которые принимаются на самом высоком уровне. Я это говорю не голословно. Например, в свое время были приняты поправки в закон "Об ипотеке", согласно которым залог в силу закона могли регистрировать только банковские кредитные организации. Иные, к которым мы относимся, практически были лишены права это делать, кроме как оформлять это через нотариуса и заставлять наших людей платить 1,5 процента. Слава Богу, с 2002 года это было упразднено. Мы начали регистрировать залогов в силу закона.

Нашу схему, которая применяется в регионах, чаще всего называют квазеипотека, лжеипотека, суррогатная схема, как угодно. Но сегодня эти схемы работают. Сегодня, посмотрите табличку, которую нам всем дали, в регионах выдано 65 процентов всех займов. И выданы они как раз по этим самым большинству своим схемам. Сколько сегодня выдано тех кредитов, которые рефинансированы агентством по ипотечному кредитованию? Цифры сами говорят за себя.

У себя в области мы предоставляем займы сегодня работникам бюджетной сферы и льготным категориям граждан. Сегодня в связи с тем, что мы ввели все-таки обязательное нотариальное удостоверение, обязательное страхование, оценку работникам бюджетной сферы, мы понизили процентную ставку до 5 процентов. Займы мы предоставляем под 5 процентов. Но для сведения я скажу, что за свой 10-летний период мы выдали свыше 5 тысяч займов. За прошлый год мы их выдали тысячу займов. В этом году мы выдали уже 200 займов. Таким категориям как молодые, студенческие семьи, семьи аспирантов, кандидатов наук, докторов наук, сотрудникам органов МВД, МЧС мы займы предоставляем под 3 процента годовых сроком до 10 лет на 90 процентов не более, чем на 90 процентов стоимости приобретаемого жилья.

Кроме того, законом Кемеровской области предусмотрены льготы тем семьям, которые получили наши займы. Например, молодой семье при рождении ребенка процентная ставка уменьшается наполовину, при рождении второго ребенка заем становится практически беспроцентным. При защите кандидатских, докторских диссертаций тоже уменьшаются процентные ставки наполовину. Там предусмотрены награды Кемеровской областью, то же самое происходит снижение процентных ставок.

Естественно, что жизнь движется вперед, и мы создали у себя и агентство по ипотечному кредитованию. Я для чего это говорю. Вот за 3 месяца наше агентство по ипотечному кредитованию пропустило через себя, приняло людей, которые действительно нуждаются в улучшении жилищных условий, и которые на создание агентства по ипотечному кредитованию возлагали очень большие надежды. Вот таких людей прошло 1750 человек за 3 месяца.

Заключили договоры люди, с которыми смогли заключить договоры, они отвечают по требованиям платежеспособности, имеют достаточные накопления на первоначальные средства 42 человека. Это 2,4 процента от числа обратившихся.

Это говорит о том, что вот условия, которые предоставляются, на которых могут быть предоставлены такие ипотечные кредиты, очень ограниченному кругу доступны только. И сегодня вот те нормативные документы, которые мы принимаем, они, безусловно, важны, безусловно, необходимы. Но, к сожалению, в них в некоторой степени опять прослеживается дискредитация других схем, не ипотечных.

Я о чем говорю. Вот закон о внесении изменений в 23 главу Налогового кодекса. Может быть у меня устаревшая редакция, но та редакция, которая сегодня к нам попала, говорит о том, что если процент, будет возникать налог на материальную выгоду на разницу между $\frac{3}{4}$ ставки рефинансирования и фактически оплаченными процентами по займу или кредиту в размере 13 процентов.

13 процентов, конечно, не 35, но мы выдаем эти кредиты, эти займы тем людям, которые действительно не могут платить по 12, по 15 процентов годовых. Но они, отказывая себе во многом, все-таки получили жилье на возвратной основе, они получают жилье в собственность. И поэтому вот это, я считаю, что депутаты должны учесть и не допускать вот такого отличия в схемах банковских и небанковских.

Никто не возражает и очень отрадно, что сегодня банковский капитал наконец-то идет в ипотеку, наконец-то провернулся к этой проблеме. Тот пакет документов, который мы сегодня рассматриваем, он естественно направлен на защиту прав кредиторов. Но еще раз говорю, что все-таки в этих пакетах документов и должна быть защита прав заемщиков.

Мерикьянов М.М., "Саха ипотечное агентство", генеральный директор.

В первую очередь хотел бы поблагодарить организаторов этого заседания за предоставленную возможность выступить и поделиться своими, в общем-то, предложениями. В своем выступлении хочется затронуть несколько основных моментов.

Во-первых, речь пойдет о механизме использования ипотеки для переселения из районов Крайнего Севера в центральные регионы. Затем хочется остановиться на некоторых юридических аспектах, которые были, в общем-то, предложены в раздаточных материалах.

И, наконец, третье. В завершение акцентировать внимание на тех негативных последствиях, которые могут все-таки быть в случае ускоренного роста ипотеки, в случае ускоренного роста системы ипотечного кредитования.

В Республике Саха (Якутия) «Саха ипотечное агентство» в рамках реализации программы ипотеки с июля 2001 года ввело 14 жилых домов общей площадью в 32 тысячи квадратных метров. В эти дома заселились более 400 семей, более 400 семей стали новоселами в новых домах. Это для Якутии, в общем-то, один из основных показателей по строительству жилья.

280 клиентов ипотечного агентства приобрели квартиры на вторичном рынке. Более того, наше агентство участвовало в решении такой важной социальной проблемы, как переселение граждан из ветхого и аварийного жилья. И порядка 140 семей в течение 2 лет могли сменить свои бараки на благоустроенные квартиры.

В течение 2004-2005 годов мы планируем ввести еще 10 домов. Усиление роли

некредитных организаций, я вот абсолютно согласен с Алевтиной Алексеевной Сердитых, хотелось бы сказать, что усиление некредитных организаций ипотечных агентств и фондов – это путь по созданию инвестиционных условий для формирования и привлечения частного капитала в ипотечную систему кредитования. А более того, если некредитная организация... мы с помощью некредитных организаций, мы думаем, что это то основное направление, для того чтобы люди приехали в районы Крайнего Севера и использовали несметные природные богатства.

Таким образом, мы закрепили бы и дали возможность высококвалифицированным кадрам на местах максимально реализовывать свои накопленные идеи, планы, а также создать условия для привлечения специалистов в последующем. То есть, на наш взгляд, ипотечное кредитование силами небанковских организаций, будет иметь такой же стратегический успех в развитии экономики страны и достижении геополитических интересов, как в начале XX века Петр Аркадьевич Столыпин, проводя реформу, говорил о том, что правительством России необходимо вести политику переселения людских ресурсов на восточные рубежи страны.

Граждане пенсионного возраста, не имеющие высоких доходов, они, в общем-то, лишены возможности получения банковских кредитов. И поэтому именно небанковские организации могут выдавать займы на переселение, на улучшение качества жизни. Например, в Республике Якутия в компании «Алмазы России (Саха)» работает очень много специалистов, которые отдали свои лучшие годы освоению природных богатств. И вот на сегодняшний день богатейшая компания, одна из крупнейших компаний в России, она максимально, т.е. не может, не в состоянии обеспечить всех жильем. И, на наш взгляд, в рамках отдельной программы по переселению граждан с районов Крайнего Севера... можно было бы создать эту программу, и в рамках этой программы принимать в зачет старое жилье, сдаваемое работниками компании, которая задействована в северных регионах России.

И в таком случае мы могли бы решить безболезненную для промышленности смену поколений и профессионального роста.

Второе. Несмотря на то, что действующее законодательство не содержит ограничений по субъектному составу залогодержателей, правовое регулирование ипотечного жилищного кредитования рассчитано, прежде всего, на банковскую схему. И вот одной из самых распространенных схем ипотечного жилищного кредитования некредитными организациями является финансирование приобретения жилья посредством предоставления займов. По общим правилам, установленным в статье 807 Гражданского кодекса Российской Федерации, любое лицо вправе заключить договор займа и выступить в роли займодавца. Однако возникает вопрос, вправе ли некредитные организации выдавать займы (вот Алевтина Алексеевна говорила, что 5 процентов, многие говорили, что 7 процентов, это, в общем-то, льготные условия кредитования населения), и вправе ли, используя привлеченные денежные средства такие организации выдавать кредиты?

В соответствии со статьей 5 Закона «О банках и банковской деятельности» под банковские операции подпадает привлечение денежных средств физических и юридических лиц во вклады и дальнейшее финансирование активных операций.

То есть, существует здесь, в общем-то, некая парадоксальная ситуация. Внебанковские кредитные организации выдают займы по ипотеке под низкий процент, в

то же время, это подпадает под противоречие со статьей 5 Закона «О банках и банковской деятельности». И вот, для устранения риска, возможного признания такой деятельности некредитных организаций, необходимо принятие соответствующих поправок в закон.

Это тоже, выступали до меня докладчики, также говорилось о том, что Дания Завдатовна, тоже выступала о том, что существует банковская система в России по развитию ипотеки. Но тем не менее, некредитные организации, они имеют свое место быть. И необходимо это противоречие снять, путем поправок в Закон «О банках и банковской деятельности».

Последнее. Ускоренное развитие ипотечного жилищного кредитования, безусловно, приведет к улучшению ипотечного рынка. И в общем-то, необходимо как можно быстрее, докладчики говорили об этом, усилить, увеличить, ускорить и так далее, принятие этих законов.

Но, несмотря на позитивные аспекты, необходимо, всё-таки, учесть возможные негативные последствия.

Какие? Вот так, возросший спрос на жилье, за короткий промежуток времени, а мы знаем, что в июне, в июле будет принят основной пакет законов, повлечет за собой возросшие требования к производству и строительству жилья.

Вот, предыдущий, Шота Георгиевич, выступал, «Мосгорстрой-31», мы были там, познакомились. И хочу сказать, что строительная индустрия, в целом по России, она характеризуется очень высокой степенью изношенности основных фондов. И говоря о производственных фондах России надо сказать, что это крупнейшие капитальные вложения были сделаны в домостроительные комбинаты. Сегодня таких вложений уже сделать невозможно, поскольку частный капитал, который сегодня, после приватизации, получил в собственность вот эти производственные мощности, ни коим образом не заинтересован, в скорейшей реновации производства, поскольку они заинтересованы в получении высокой степени доходности.

И вот мы предполагаем, что на скорейшее внедрение ипотечного кредитования в России, производители отреагируют не повышением, не увеличением стоимости количества производимой продукции и качества, а повышением цен.

И этим, самым негативным последствием, как их итог, будет увеличение стоимости жилья.

Каким образом? Все говорим о доступности ипотечных кредитов, о создании доступной системы ипотечных кредитов, но в то же время мало говорим о том, как же среагирует предложение на вот эти, созданные, тенденции.

А предложение должно быть, на наш взгляд, будет, увеличить прибыль, производительность не увеличится, поскольку изношены фонды. И фактически это приведет к резкому увеличению. Мы можем столкнуться к улучшению жилья, за счет необоснованно завышенных цен на недвижимость. В этом случае, строительная отрасль будет переоценена, возрастут искусственно административные барьеры, с получением технических условий и отводом земельных участков для строительства жилья. И это негативно скажется, в целом, на экономике России. То есть, может привести к некоторым

инфляционным процессам.

Наряду с ускоренным развитием законодательной базы, необходимо создание условий по государственному регулированию производителей жилья. То есть, этого можно добиться путем трех основных этапов.

Первое. Это налоговое стимулирование всё-таки производителей жилья, с помощью введения ранее существовавших статей в налоговом законодательстве и по получению налоговых инвестиционных кредитов и уменьшения НДС таможенных пошлин на ввоз технологического оборудования для строительства жилья.

Второе. Это усилить антимонопольное законодательство в отношении производителей и строителей жилья.

И третье. Принять нормативные документы по увеличению заинтересованности вложений частного капитала на новейшие технологии в строительстве.

Заканчивая свое выступление, хочется подчеркнуть необходимость более тесного сотрудничества в области развития региональных ипотечных программ. Этого можно добиться путем создания рабочей группы.

Мне бы хотелось, чтобы наше заседание имело практическую плоскость. И эта рабочая группа могла бы заняться некоторыми аспектами, такими как переселение из районов российского Севера, затем промышленное освоение с помощью программы ипотеки.

Второе. Это внести поправки в закон «О банках и банковской деятельности».

И третье. Необходимо усилить государственное регулирование в производстве и строительстве жилья.

Надеюсь, что данное начало нового этапа развития ипотеки в России, как основного проявления государственного строительства, будет нести в себе долгосрочные и перспективные планы поднятия экономики. И вот пусть сильные регионы по ипотеке станут кирпичиками в возведении единого дома сильной и великой России. Мы находимся под эгидой сегодня «Единой России», пусть все-таки регионы будут сильными. Благодарю за внимание.

Ларькина З.Э., АК&М, генеральный директор.

Я постараюсь очень быстро и не повторяться. Хотела два слова сказать об итогах конференции, Второй всероссийской по ипотеке в России, по развитию ипотеки России, которая прошла буквально 3 дня назад.

Конференция вскрыла много проблем, о которых сегодня говорили и на которых, наверное, я не буду останавливаться, потому что мы все видим, что ипотека есть, что ипотека входит в жизнь, входит очень активно, в том, что ипотека пока, к сожалению, еще не занимает серьезный процент в доле обеспечения населения жильем и в доле продаж жилья, и это связано со многими причинами. Главной причиной, безусловно, то, что называлось на конференции, это низкий уровень жизни населения низкие доходы, которые не позволяют населению не только платить проценты по кредиту, но и, в

принципе, покупать квартиру в кредит, выплачивать первый взнос и выплачивать последующие взносы по этому кредиту. Это главная причина.

Но существует еще очень много инфраструктурных причин, о которых мы сегодня в основном здесь и говорим.

Одна группа причин – это незащищенность кредитора. Мы говорим о том, что банки и все организации, вовлеченные в процесс ипотечного кредитования, несут очень высокие риски и высокие накладные расходы. С этим пока, к сожалению, ничего сделать нельзя, потому что рынок развивается и он еще не готов для того, чтобы он был комфортен и понятен кредиторам. Ну, это и вопросы от свенческого фонда и отсутствия понятия банкротства физического лица. Почему-то этого понятия все стесняются говорить, но проблема такая есть, потому что в случае дефолта непонятно кто будет отвечать.

Здесь банкротство всех юридических лиц, которые вовлечены в этот процесс по всей цепочке, она на конце этой цепочки у физического лица банкротства нет. И как быть в случае дефолта? Но единичного, наверное, проще. Если возникает массовый дефолт заемщика частного, то вот эта проблема неурегулированная, и она находится в законодательной области.

Безусловно, сказывается и малый объем строительства. Строится объективно мало, об этом тоже говорилось на конференции, явно недостаточно не только для ипотечных программ, но и просто для обеспечения жильем населения.

И причина, о которой буквально чуть поподробнее я хотела бы сказать, это неготовность заемщика. К сожалению, об этом мало говорится, но наш с вами заемщик, человек, который берет кредиты, он не понимает, что такое ипотека.

Большее половины населения не понимает, что означает термин "ипотека", не понимает самой схемы "ипотека". Благодаря этому пользуются многие нечистоплотные участники этого рынка, называя ипотекой схемы, даже близко не подходящие под это понятие. И здесь нужно работать всем вместе. Это не находится в сфере законодательства. Это находится в сфере организации процесса. Нужно перенести акценты не только с профессионального общения, когда мы понимаем друг друга, но и в сферу пропаганды, когда нужно объяснять, что такое ипотека, какие правила, кто входит в эту систему ипотечного кредитования

И еще то, что существует и расцветает на рынке, об этом почему-то тоже не принято говорить, но на конференции это прозвучало, я хотела бы это донести до вас, это неуважительное отношение кредиторов по отношению к заемщикам, поскольку заемщик не видит самой системы, через которую он должен пройти, даже имея средства и желание. Подчас кредитный договор заемщик видит, только пройдя уже половину пути. Не понятны ставки, не понятны цены, которые он должен платить от начала до конца. То есть получить кредит и прежде чем начать работать со структурой, заемщик не знает всей информации. Он должен уже подписать ряд документов, только после этого он узнает, собственно, всю подноготную и все особенности договоров и тех условий, которые ему предлагаются.

Это тоже очень негативно влияет на процесс кредитования. Недаром по социологическим опросам те граждане, которые получали потребительский кредит,

второй раз уже не намерены обращаться к банкам за потребительским кредитом, поскольку вот эта процедура, она абсолютно не прозрачна. Рынок не прозрачен не только со стороны заемщика для кредитора, то, что мы часто говорим "кредитное бюро", "информация о заемщике", но и заемщику не понятен кредитор и не понятна процедура. Мало того, что он неграмотен в средней своей массе, он еще и не имеет достаточно информации и не имеет достаточно уважительного отношения к себе, как к заемщику.

Ну, вот это, наверное, главное, что я хотела сказать, пользуясь очень ограниченным временем. И благодарю вас всех за внимание.

Швалев А.В., ЖСК "Строим вместе", заместитель председателя правления.

Я хотел бы высказать несколько предложений относительно существующей в Российской Федерации уже почти четыре года жилищно-накопительной системы, которая в основном представлена в организационно-правовой форме жилищно-строительных кооперативов.

На сегодняшний день в Российской Федерации действуют свыше 70 жилищно-строительных кооперативов, участниками которых стали более 7 тысяч российских семей, то есть это, примерно, 30 тысяч человек. Их усилиями приобретено и построено более 4,5 тысяч квартир на сумму более 4 миллиардов рублей. То есть не замечать вот этот процесс, который также активно влияет в формировании рынка доступного жилья, наверное, нельзя. Уже нельзя, поскольку движение достаточно динамично набирает обороты, и все больше и больше россиян голосуют кошельками за собственную, отечественную коллективную жилищно-накопительную систему.

Важно заметить, что вот процесс строительства отечественной коллективной жилищно-накопительной системы, он происходит исключительно за счет средств самих граждан и на чрезвычайно доступных условиях. Ведь членские взносы участника коллективной отечественной жилищной накопительной системы составляет от 0,50 до 3,50 процента от суммы предоставляемой взаимной финансовой поддержки, что, как вы понимаете, доступно.

И теперь, когда система уже прошла почти четырехлетнюю апробацию в стране, можно сказать о том, что она сложилась как коллективная отечественная жилищно-накопительная система. Создавая эту систему, мы, я в частности представляю гильдию народных кооперативов "Жилье в рассрочку", которая объединяет 54 жилищно-строительных кооператива по регионам России, мы исходили из того позитивного опыта, который мы уже имели в виде отечественных ЭСК, плюс того опыта позитивного, который имеют промышленно-развитые страны, ну, в частности, скажем, Англия в лице ..., или Германия в лице ... Ведь там это работает уже, в Германии более 100 лет, в Англии более 200 лет. И, соответственно, все это приносит большую пользу.

Наша главная задача на самом начальном этапе нашей деятельности, это, примерно, 2000 год, было главное - вселить в людей веру, веру в надежность долгосрочных финансовых вложений. И мало-помалу эта задача решается. И она решается сейчас уже все успешнее. В частности, вот сразу, как, собственно, появились первые жилищно-строительные кооперативы, эта организационно-правовая форма явилась основой для отечественной долговременных жилищно-строительных сообществ. Они сразу были объединены в организации, которые имели свои и экспертные советы, и

активно обращались за помощью к соответствующим государственным инстанциям.

В частности, вот гильдия народных кооперативов "Жилье в рассрочку", она имеет свой экспертный совет, который очень тесно взаимодействует с экспертно-консультативным советом при председателе Счетной палаты.

Вот особо хочу отметить ту роль, которую сыграли именно специалисты экспертно-консультативного совета при председателе Счетной палаты. Именно благодаря их постоянной квалифицированной поддержке была создана та локальная нормативная, правовая база, которая надежно обеспечивает деятельность жилищно-накопительных сообществ.

И весной 2003 года по распоряжению председателя экспертно-консультативного совета, он же председатель Счетной палаты, была создана специальная межведомственная комиссия экспертно-консультативного совета при председателе Счетной палаты Российской Федерации по разработке методов эффективного государственного финансового контроля за расходами бюджетных средств на накопительную, ипотечную, жилищно-строительную программу. И вот у нас тогда уже появилась возможность официально просить и привлекать к нашему общему делу специалистов из соответствующих министерств и ведомств и специалистов из российской академии наук.

В результате всего этого, собственно, нам удалось создать эффективно действующую локальную нормально-правовую базу, которая, находясь вот в действующем правовом поле, способствует эффективному развитию жилищно-накопительных организаций в Российской Федерации. И плюс удалось совместно с экспертно-консультативным советом при Председателе Счетной палаты вот выпустить такую замечательную книгу "Первая в России коллективная ипотечно-накопительная программа "Строим вместе", которую очень хочется вручить Валерию Михайловичу Зубову, как председателю.

Так вот, исходя из того, что мы живем в стране, которая поставила своей целью построить демократическое правовое государство. Вот все мы, кто занимается строительством отечественной жилищно-накопительной системы. Все, я имею в виду, те, кто возглавляет и жилищно-строительные кооперативы и добровольные объединения этих жилищно-строительные кооперативов, а, кстати, все эти люди практически здесь присутствует. Ну, большинство из них имеется в виду, те, кто возглавляет добровольные объединения, и являются, между прочим, членами МАИФ, это тоже отрадно. Мы постоянно работаем в тесном сотрудничестве с МАИФ. И вот все эти люди, они приветствуют создание, собственно и принятие Жилищного кодекса. Вот в частности и всех тех законопроектов, которые были разработаны в ходе работы комиссии по формированию рынка доступного жилья.

Но есть все-таки несколько, ну, скажем, таких предложений практического порядка по, в частности, проекту нового Жилищного кодекса.

Хотелось бы от имени более чем 30 тысяч россиян, которые уже проголосовали своими кошельками за жилищно-накопительную систему, обратить ваше внимание, уважаемые коллеги, на нормативное содержание главы 5 проекта Жилищного кодекса Российской Федерации. И изыскать возможность корректировки содержащихся в ней

правовых норм.

Наряду, с несомненно нужными и важными положениями, проект ЖК не учитывает реалии работ огромного количества ЖСК нового типа.

О чем идет речь? О том, что в современной Российской Федерации вот те жилищно-строительные кооперативы, которые сейчас активно развивают свою деятельность и активно содействуют развитию и системы ипотечного кредитования в Российской Федерации, они представляют собой долговременное жилищно-строительное сообщество. То есть они не являются кооперативами одного дома. Они не ограничены покупкой, либо строительством какого-то заранее определенного жилья, и не ограничены известным каким-то количеством членов. То есть по сути вот эта модель долговременного жилищно-строительного сообщества, она является передовой, которая пользуется признанием во всем промышленно развитом мире.

Вот в частности же в проекте нового Жилищного кодекса обществу, личности и государству, по сути, продолжают навязывать идею закрытого жилищно-строительного сообщества, то есть кооператива одного дома. И не очень стройно соотносятся идеи ЖСК советского образца с современными демократическими правовыми реалиями.

ЖСК нового типа, то есть долговременное жилищно-строительное сообщество, оно способствует процессу образования товариществ собственников жилья. А что касается ЖСК старого образца, оно не совсем и увязывается с этой идеей и с ТСЖ и вообще со всеми нашими демократическими правовыми реалиями.

Ну, и самое главное, формальный юридический аспект. Сопоставление норм проекта Жилищного кодекса и действующего законодательства дают обоснованное представление о создающемся противоречии норм проекта Жилищного кодекса Российской Федерации и действующего Гражданского кодекса Российской Федерации.

Пункт 6 статьи 116 Гражданского кодекса Российской Федерации четко закрепил, что правовое положение потребительских кооперативов, а также права и обязанности их членов определяются в соответствии с настоящим кодексом законами о потребительских кооперативах. То есть должен быть специальный федеральный закон.

Проект же Жилищного кодекса Российской Федерации содержит нормы не только существенно затрагивающие правовое положение ЖСК, ну, в частности, допустим, пункт 2 статьи 103 проекта, но и прямо подменяющий нормы будущего специального федерального закона - статьи 105-107 проекта Жилищного кодекса.

То есть, если относиться к этому делу именно с точки зрения преювенции действующего права, действующего законодательства и правил формальной юридической логики, то необходимо исходить из того, что в действующем законодательстве предусмотрен определенный порядок регламентации деятельности потребительских кооперативов, нарушать уже которые принятием нового федерального закона, наверное, было бы неправильно.

И поэтому мы предлагаем в проекте Жилищного кодекса Российской Федерации оставить следующие нормы о ЖСК.

Первое. ЖСК - это способ приобретения права собственности на жилище.

Второе. Оставить государственные гарантии деятельности ЖСК, допустим, при изъятии жилого дома или земельных участков, который принадлежит ЖСК.

Третье. Возможность материальной поддержки деятельности ЖСК конкретной формы, допустим, которая определяется Правительством Российской Федерации.

Остальные же вопросы, которые связаны, предположим, с правовым положением, с возникновением права собственности у члена ЖСК, так сказать, на имущество, недвижимое имущество, переданное ему потребительских кооперативом, все это относится к сфере гражданского законодательства, именно гражданского законодательства.

И поэтому, собственно, вот эти вопросы они достаточно часто обсуждаются в юридических кругах и в частности на страницах журнала "Юридический мир" также, так сказать, идут публикации относительно того, что это как бы существует, скажем, специалистов в области математики 2x2. Понимаете? В юриспруденции это то же самое. Нельзя нарушать те правовые нормы, которые уже созданы. Нельзя создавать новое законодательство в противоречии с тем, которое имеется и действительно отражает потребности современного общества. А никто уже, наверное, не скажет о том, что наш Гражданский кодекс носит какой-то непрогрессивный или тормозящий общественные отношения характер. Поэтому будем ждать специального федерального закона.

И в заключение хотел бы сказать следующее. Что никто не даст соврать о том, что, собственно, система ипотечного кредитования имеет своим, так сказать, развитием еще начало 90-х годов. Вот с начала 90-х годов в России развивается, собственно, ипотечное кредитование. Наши же, так сказать, направления в жилищно-накопительной организации они выросли только в 2000 году. Дайте нам какое-то время для того, чтобы опериться, для того, чтобы создать определенные правила поведения, чем мы активно занимаемся. И тогда уже, наверное, нас можно будет регламентировать, нас можно будет описать соответствующим федеральным законом.

Зубов В.М., первый заместитель председателя комитета Госдумы по кредитным организациям и финансовым рынкам.

Уважаемые коллеги, я хотел бы в конец сделать некоторые акценты, которые из президиума, может быть, легче было заметить.

Первое. Если мы действительно, в чем я не сомневаюсь, заинтересованы в том, чтобы жилищная проблема в России как-то стала качественно по-другому меняться, мы должны иметь в виду и существо вопроса, и некие процедуры решения этого вопроса. Неизбежным, я считаю, вот такой диалог, который происходит периодически тех участников рынка, которые собираются и обсуждают тему. Я очень благодарен тому, как выступил Ларькина Зоя Эдуардовна. Мне кажется хороший пример в чем? В том, что три дня назад прошла аналогичная, только в другом составе конференция людей, работающих на ипотеке, и она в течение менее чем 5 минут смогла концентрирована сказать, вот та часть нашего сообщества на каких вопросах более всего обеспокоено. Поэтому я призываю к тому, чтобы, встречаясь в следующий раз, мы продолжали диалог. Чтобы мы с учетом того, что обсудили до сих пор, приходили и говорили: вот это

работает, это нет, вот думаю, вот так получается диалог.

И второе. Это, конечно, более точное определение вопроса, по которому мы собрались, исследования той повестки, того вопроса, который мы обсуждаем. Мы все-таки сегодня не все проблемы жилищные собрались обсуждать. Мы собрались обсудить, обменяться мнением, довести информацию о том, какие законодательные инициативы в Госдуме рассматриваются в виде проектов законов, которые уже начали обсуждаться, касающиеся действительно в первую очередь классической ипотеки, в первую очередь.

Абсолютно это не значит, что в Государственной Думе депутаты считают, что вот только так. Нет, конечно.

Мы считаем, что хорошо, пусть будет многообразие, пусть решаются проблемы, только сегодня мы обсуждаем классическую ипотеку. И мы в Госдуме считаем, что, ну, те, кто работает с этими законами, что эту задачу первой надо решить.

Почему? По очень простой причине, что другими способами у нас в обозримом будущем жилищная проблема вообще не решается. Ну, давайте сопоставим два ресурса: бюджетный и банковский. Сегодня бюджетный, если сравнивать с активами российских банков, в абсолютных цифрах в 2 раза больше. Но вы не можете весь бюджет направить на субсидирование ставки, либо выдачу первоначального взноса. Не можете. Вы по определению, возьмите, статистику посмотрите, ни один регион не может направить более 3 процентов сегодня на инвестиционную программу. Вот теперь делите, сопоставляйте цифры.

Вот Алевтина Алексеевна привела цифру в отличие от других, кто старался обсуждать, очень ярко показывает здесь вообще перспективу решения вопроса тем или иным методом. Я посчитал, что если вот так вы будете решать жилищную проблему, как сейчас, ровно 170 лет. Я не думаю, что вас это устраивает, я даже не сомневаюсь, что не устраивает.

Значит, сегодня нам надо так построить законодательство, так согласовать свои действия, так пропиарить, объяснить людям, чтобы появились дополнительные финансовые источники. Ясное дело, что в первую очередь это банки и причем банки сегодня уже в разы имеют больше возможностей, остается только просто, ну, как бы так, защитить того, кто положил деньги в банк.

В банке деньги тоже частные. К сожалению, эту элементарную истину, увы, надо объяснять, что там справа в пассивах, там деньги пенсионера, учителя, врача, шахтера, металлурга и так далее. Там практически нет в банке денег бюджета. Но как же банк может выдать деньги на решение абсолютно правильных проблем, абсолютно необходимых, это ..., если у него нет надежности, что он вернет эти деньги в срок и не отдаст перед теми, кто туда вложил. Увы, это надо какое-то время объяснять.

Мы конечно, столкнемся с сильнейшей проблемой, очень важной, когда законы начнут реализовываться, то есть, начнут приниматься, и когда различные политические группы поймут, что на этом можно не только в позитив играть, но и в негатив, то есть критикуя, возбуждая людей на отдельных вопросах.

Конечно, кого-то ущемят эти законы, это же совершенно очевидно. Так не бывает, чтобы закон никого не тронул. Поэтому очень важно выработать нашу общую позицию.

Мы либо в законодательстве выдержим технологию классической ипотеки, приблизимся к ней, постоянно будем совершенствовать, либо мы расплывемся и тогда не получим того ресурса, который уже в банковской системе есть, и который в разы может увеличиться, потому что готовы иностранные инвесторы прийти. А там же совершенно несопоставимые ресурсы финансовые.

Вот об этом мы должны как коллеги, я произнесу сейчас слово, только сразу не надо в меня ничего бросать и ногами топтать, как коллеги по бизнесу в хорошем смысле слова. Наша задача наладить производство выдачи и возврата кредитов и тогда все остальное будет идти.

Абсолютно правильно говорим о том, что наша задача так организовать рынок, чтобы была конкуренция и на входе и на выходе, и у строителей и у банков. И тогда, конечно, цены, будет, по крайней мере, давление против роста цен. Эта задача тоже предусматривается в тех законах, которые, ну, да, виноваты, не успели вам выдать, выдадим. Внимательно почитайте. Если вы подскажете, какая из этих благородных целей не выполняется этими законами, и как она лучше будет выполняться, мы с удовольствием примем эту подсказку, с удовольствием примем.

Я думаю, что очень важно нам договориться о следующем. Надо мониторить то, что происходит у нас сейчас с ипотекой. Разные регионы, разные условия, разные ситуации и где-то быстрее находят решение, где-то наоборот сталкиваются с тем, что не работает. Вот обмен информацией, при каких ставках, при каких гарантиях, при каких законодательных местных нормах быстрее начинает строиться, реализоваться жилье, я думаю, что мы просто обязаны это обсуждать и тогда просто все будет лучше соответствовать на практике тому, что задумали законодательно.

Последний вопрос, на котором хочу остановиться, это затронутый уже вопрос, это, конечно... Называйте это пиаром, называйте это просветительской работой, как угодно, но надо не только быть готовыми отбить атаки тех, которые отрицательно будут к этому относиться, к изменению условий, но надо привлечь на свою сторону союзников, а значит правильно объяснить, что за этим стоит. Когда в законодательной норме прописывается, что если должник не вернет долг, то его могут выселить, несмотря на то, что он прикрылся (я умышленно это слово привожу), прикрылся ребенком, то надо объяснить, что здесь сразу два момента.

Первое, за ребенка в первую очередь отвечают родители. Мужчина, в первую очередь, с моей точки зрения. И он первый должен приложить все усилия к тому, чтобы и условия у ребенка были подходящие, и они улучшались, и при этом никто не вводил в действие вот таких вот агрессивных, жестких мер. И, во-вторых, если эта норма не будет на практике соблюдаться, что кредит надо возвращать, надо же понять, тогда первые, получившие кредит, как бутылку закрывают как пробкой, для других получать кредит, потому что банки не отдадут деньги тех самых пенсионеров, учителей, врачей и т.д.

Я сомневаюсь, что я сказал что-то оригинальное, что-то новое. Все мы это проходили. Нам очень важно себя почувствовать вот этим сообществом людей, которые готовы пойти на новую технологию, финансовую технологию, потому что верят, что она качественно ситуацию изменит.

И два последних примера в заключение.

Пример первый. В какие сроки вообще может решаться та или иная очень большая проблема? Вот, о недостатках мы знаем, о мрачных прогнозах – тут проблем у нас нет, а вот есть ли примеры, которые помогли бы нам оценить. Ну, все расчеты показывают, что если мы будем линейно развиваться, то мы десятилетия, это уж минимум... Да, кстати, не забудьте одну вещь, это мы не забываем, а что значит даже за 140 лет решить проблему в Кемеровской области при нынешних условиях? Да она вообще не решаемая, эта проблема, потому что вы решите ее в этом качестве, а человек захотел третью комнату; решили по третьей комнате, он собственный дом хочет. Она бесконечна, вопрос только в скорости

Приведу пример. Ровно 15 лет назад никто бы не поверил, что в России за 10 лет будет количество личного автотранспорта в 4 раза больше. Никто никогда не поверил бы, однако это произошло. Я о других вещах не хочу говорить. Автомобиль, который даже более острое было потребительское благо, чем жилье, сегодня уже той остроты нет, и уже государство даже не рассматривает вопрос. Ну, еще остались отдельные категории, которые идет, как говорится по традиции, совсем там доли процента. Вот пример, как решается, если правильно выбрана технология.

И уж совершенно невероятный пример, навеянный вчерашним последним вечером, просто телевизор смотрел поздно, кто мог представить 7-8 лет назад, что из 10 лучших теннисисток мира трое будут российских. Уже трое. Уже в 30 – 7 наших лучших. Как это получилось? Мы когда-то гордились, что 30 лет назад в полуфинал вышли.

К чему я это? К тому, что точно так же, как можно получить совершенно блестящий результат гораздо быстрее, чем кажется, точно так же, как, к сожалению, на примере хоккея можно получить и обратную картину.

Поэтому я призываю вас к тому, чтобы мы, чувствуя себя единомышленниками, вели в диалоге наш разговор. И диалог сегодня только начался, законы вы получите, уже договорились, как будут доведены. И их конкретное обсуждение – это диалог, в результате которого мы обязаны перейти на более современную технологию получения кредитов, получения жилья. И у меня нет никакого сомнения, что у нас это выйдет.

Материал предоставлен МАИФ