

**«Материалы Первого Международного Конгресса  
«Новые проекты жилищного финансирования ипотечного кредитования  
и накопительных схем приобретения жилья»**

**Сессия I: «Презентация проектов по развитию рынка доступного жилья в  
России»**

**«Развитие инструментов ипотечного кредитования в России»**

**Анна Попова, директор Департамента корпоративного управления Министерства  
экономического развития и торговли РФ**

Формирование рынка доступного жилья и обеспечение комфортных условий проживания россиян – одна из важнейших задач российского Правительства. Важным шагом на пути достижения намеченной цели должна стать реализация Концепции приоритетного Национального проекта «Доступное и комфортное жилье - гражданам России».

Как свидетельствует опыт многих зарубежных стран, решение жилищного вопроса невозможно без развития инструментов, способных обеспечить приток частных финансовых ресурсов в систему жилищного строительства и ипотечного кредитования. Поэтому в центре внимания Национального проекта оказались вопросы создания эффективной инфраструктуры, позволяющей привлекать частные инвестиции. Основа для ее построения базируется на трех «краеугольных камнях» - трех аспектах, остановиться на которых мне хотелось бы более подробно.

Итак, первый «краеугольный камень» инфраструктуры рынка доступного жилья – это стандартизация всех процессов, связанных с ипотекой: от первоначального консультирования заемщиков до осуществления секьюритизации пулов ипотечных кредитов. Вторым важным аспектом представляется формирование системы институтов, обслуживающих потребности рынка – я имею в виду кредитные бюро, компании, занимающиеся страхованием ипотечных рисков и т.д. И, наконец, третьим «краеугольным камнем» ипотечной инфраструктуры следует считать развитие фондового рынка. Именно он должен стать той «проводящей системой», которая будет обеспечивать приток ресурсов инвесторов в строительство жилья. Рассмотрим эти три аспекта более подробно.

Стандартизация является основой массовой ипотеки. Существующий сегодня дорогой, неэффективный и порождающий множество рисков механизм выдачи ипотечных кредитов является непреодолимым препятствием для построения массовой ипотеки и делает невозможным секьюритизацию. Поэтому необходимы четкие и ясные стандарты, соблюдение которых должно контролироваться достаточно жестко. И шаги в данном направлении уже предпринимаются. Этим летом российское правительство одобрило Концепцию развития системы рефинансирования ипотечного жилищного кредитования. В ней, в частности, большое внимание уделено построению стандартизированной системы ипотечного кредитования и рефинансирования.

В настоящее время крайне актуален вопрос повышения эффективности учетной системы закладных. Для того чтобы уменьшить затраты, связанные с их обслуживанием, необходимо наладить депозитарный учет закладных, разработать концепцию, определяющую правила перехода прав на данные объекты. Сегодня в рамках Национального проекта формируется план подготовки нормативно – правовых актов, которые должны обеспечить создание эффективной системы учета закладных. Кроме

того, соответствующий законопроект готовит Министерство экономического развития и торговли совместно с Агентством по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК).

В настоящее время ведется серьезная работа по повышению эффективности законодательства, касающегося работы бюро кредитных историй. В Государственной Думе находится ряд законопроектов, которые призваны ускорить развитие данных институтов. Кроме того, сам бизнес работает над созданием стандартов своей деятельности – в частности, операторы разрабатывают типовые договоры, соглашения и т.д.

Важным элементом инфраструктуры рынка ипотечного кредитования должна стать система мониторинга досрочного погашения кредитов. Дело в том, что возможность завершения заемщиком выплат ранее установленного срока создает дополнительные риски при секьюритизации. Во всех странах, активно развивающих финансовые инструменты привлечения денежных средств в ипотеку, статистика по досрочным погашениям играет важную роль при оценке степени рискованности тех или иных ценных бумаг.

Еще одним институтом, обслуживающим нужды ипотеки, является ипотечное страхование. Именно оно является той основой, которая обеспечивает надежность и стабильность системы кредитования под залог недвижимости. Благодаря страхованию ипотеки можно в значительной мере снизить риски кредитора и, в конечном счете, повлиять на уменьшение процентных ставок по кредитам, сделав ипотеку более доступной. В Национальном проекте «Доступное и комфортное жилье - гражданам России» предусмотрен ряд мер по содействию государства развитию системы ипотечного страхования. В частности, не исключается возможность создания государственной страховой компании, которая будет специализироваться на ипотечном страховании. В дальнейшем возможна ее приватизация, либо привлечение в систему частного капитала.

Особенно важными представляются шаги Правительства, направленные на развитие инструментов финансового рынка. В рамках Национального проекта ведется серьезная работа по завершению формирования нормативной базы для создания в России развитого рынка ипотечных ценных бумаг. Процесс подготовки этих документов взят под жесткий контроль Федеральной службы по финансовым рынкам. Так что в ближайшее время мы наверняка будем иметь завершенную нормативно-правовую базу, которая позволит выпускать ипотечные ценные бумаги.

Помимо положений, связанных с нормотворчеством, в Национальном проекте предусмотрена достаточно серьезная государственная поддержка АИЖК. Крайне важно то, что правительство впервые определилось с размерами господдержки агентства на длительный период. Это должно стать серьезным стимулом для бизнеса.

Поскольку, эффективное развитие механизмов ипотечного кредитования сегодня невозможно без сбалансированного роста предложения на рынке жилья, разработчики Национального проекта предусмотрели ряд мер, направленных на стимулирование этого направления. Так, документ содержит положения об обеспечении открытых и прозрачных конкурсных процедур по предоставлению земельных участков под жилищное строительство, субсидировании процентных ставок по кредитам, выдаваемым девелоперам на обеспечение участков инфраструктурой и т.д. Необходимо также внесение поправок в федеральный закон о долевом строительстве. И, прежде всего, уточнений и изменений требуют положения, касающиеся размера штрафных санкций, судебного порядка расторжения договора в случае нарушения должником графика платежей и др.

В заключение хочу отметить, что сегодня наряду с ипотекой должны активно развиваться и накопительные схемы приобретения жилья. Речь идет, в частности, о строительных сберегательных кассах – механизме, который в течение многих лет успешно используется в Германии и ряде других стран. Я уверена, что с помощью ипотеки, а также различных форм небанковского кредитования уже достаточно скоро удастся создать основу для развития в России рынка доступного жилья.

### **«Развитие общедофедеральной системы рефинансирования ипотечных жилищных кредитов в России»**

**Дмитрий Глазунов, заместитель генерального директора ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию»**

Я хочу коротко остановиться на истории создания и принципах работы Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК), а также подвести некоторые итоги работы этой организации на рынке ипотеки.

Наше агентство было создано в сентябре 1997 года в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 26.08.96 г. Следующей важной вехой стало принятие в 2000-м году Постановления Правительства РФ «О мерах по развитию ипотечного жилищного кредитования в России». Этот документ стал первой базовой концепцией, касающейся развития российской ипотеки. Впервые на федеральном уровне были закреплены те фундаментальные понятия, которые на протяжении последних пяти лет являются основой ипотечного рынка. Данное Постановление обозначило основных участников системы ипотечного кредитования в нашей стране, закрепило выбор американской двухуровневой модели ипотеки.

Двухуровневая модель ипотечного кредитования основывается на системе рефинансирования. Она предполагает функционирование большого числа первичных кредиторов, выдающих ипотечные кредиты и рефинансирующих их с тем, чтобы выдавать новые. Данная система отличается от немецкой модели, предполагающей наличие небольшого количества крупных банков, которые выдают кредиты, а потом сами выпускают соответствующие ценные бумаги.

В 2002-м году Правительство России одобрило представленную агентством Концепцию развития общедофедеральной системы рефинансирования ипотечных жилищных кредитов, предусматривающую запуск ипотеки в регионах.

Еще одна важная веха в истории развития АИЖК – принятие Правительством РФ в 2005-м году Концепции развития унифицированной системы рефинансирования ипотечных жилищных кредитов в России. Данная концепция предусматривает дальнейшее совершенствование и внедрение общедофедеральных стандартов, обеспечение ликвидности для банков путем непрерывного выкупа стандартных ипотечных кредитов, организацию вторичного рынка ипотечных кредитов, регулярный выпуск ипотечных и корпоративных ценных бумаг. Кроме того, в ней содержатся положения, касающиеся оценки, управления и страхования рисков по ипотечным кредитам, ипотечному покрытию и ипотечным ценным бумагам, а также выкупа долгосрочных выпусков ИЦБ.

Отдельно хотелось бы остановиться на развитии региональной системы АИЖК. Ее создание началось в 2002 году. В настоящее время данной системой охвачены практически все регионы России, за исключением Чеченской республики и Корякского автономного округа. Подобных успехов удалось достичь благодаря наличию стандартов

выдачи и рефинансирования ипотечных кредитов. АИЖК сделало всем регионам открытую оферту, объявив, что все кредиты, которые выдаются по стандартам агентства, будут в обязательном порядке рефинансированы государственной компанией. Именно это позволило многим мелким региональным банкам, не имеющим значительного капитала, заняться ипотечным кредитованием населения. Для них гарантии АИЖК стали настоящей «палочкой-выручалочкой».

Среди федеральных округов, участвующих в развитии ипотечного кредитования, есть свои лидеры. Так, наибольших успехов на сегодняшний день удалось достичь Приволжскому и Сибирскому федеральным округам. Центральный федеральный округ, к сожалению, пока стоит лишь на третьем месте. Вообще целый ряд экономически развитых регионов сегодня не проявляет интереса к распространению на своей территории федеральной системы рефинансирования. Это свидетельствует о том, что решающее значение имеют не экономические, а, скорее, субъективные факторы (например, личность руководителя).

Несколько слов необходимо сказать о принципах организации общегосударственной системы выдачи и рефинансирования ипотечных жилищных кредитов. Суть ее заключается в следующем. Сначала банк или иной первичный кредитор выдает заемщику кредит и оформляет стандартную закладную. Далее эту закладную продают АИЖК через регионального оператора или напрямую. Здесь необходимо дать некоторые пояснения. Региональный оператор – это специализированная организация, созданная на региональном уровне при поддержке местной администрации и функционирующая на базе трехстороннего соглашения между субъектом федерации, региональной администрацией и самим оператором. Таким образом, региональный оператор получает, с одной стороны, право обеспечивать систему рефинансирования на данной территории и, с другой, властные полномочия по реализации региональной политики ипотечного кредитования на территории соответствующего субъекта. Операторы формируют пулы ипотечных кредитов, держат их у себя на балансе и время от времени продают АИЖК. В дальнейшем они продолжают сопровождать кредиты: следить за дисциплиной выплат, фиксировать просрочки платежей и т.д.

Описанная схема должна замкнуться выпуском на фондовый рынок ипотечных ценных бумаг. Первый выпуск АИЖК планирует осуществить в начале 2006-го года. Пока же на рынке существуют только квази ипотечные инструменты. В частности 2005 год ознаменовался появлением паевых инвестиционных фондов, в активе которых находятся те же самые ипотечные кредиты.

Рассматривая динамику объемов рефинансирования по стандартам АИЖК, можно отметить довольно значительные успехи. Это во многом объясняется точным выбором бизнес-модели, которая была предложена регионам и наличием госгарантий. Так, в 2003 году прирост составил 50%, в 2004-м объемы рефинансирования увеличились в 4,2 раза. Всего к концу 2005 года агентство рефинансировало закладных на сумму 10,803 млрд. руб. Запланированный объем выкупа закладных в 2006-м году – 21,6 млрд. руб.

Как показывают проведенные исследования, средний возраст заемщика, пользующегося кредитом по стандартам АИЖК, - 34 года. Средний размер кредита составляет 430 тыс. руб. На первый взгляд эта сумма может показаться маленькой, однако ее хватает на то, чтобы улучшить жилищные условия – скажем, переехать из двухкомнатной квартиры в трехкомнатную. Процентная ставка по кредитам, которые выдаются по стандартам агентства, - 14% (в прошлом году она еще составляла 15%). Среднемесячный размер

платежа – чуть более 6 тыс. руб. Согласно стандартам, она не может превышать трети совокупного дохода семьи. Практика показывает, что данный платеж вполне посилен для значительного числа семей, проживающих не только в столичных, экономически развитых регионах, но и в самых отдаленных уголках России.

Утвердив Концепцию развития унифицированной системы рефинансирования ипотечных жилищных кредитов в России, Правительство ставит задачу интенсивного увеличения объемов ипотечного кредитования в целом. Не так давно президент России Владимир Путин заявил, что в 2010 году выдаваться должно не менее 1 млн. кредитов в год. Еще полтора года назад эта цифра казалась нереальной. Однако сегодня нам ясно, что такие объемы вполне достижимы. Однако, выдача столь значительного количества кредитов невозможна без максимальной стандартизации, автоматизации всех процессов, связанных с ипотекой. Необходима конвейерная (в хорошем смысле) система кредитования. А для этого требуется глубокая детальная специализация институтов на рынке. Так, все функции должны быть четко распределены между ипотечными брокерами, первичными кредиторами, андеррайтерами, агентами по накоплению и взысканию, рефинансирующими организациями и эмитентами ипотечных ценных бумаг.

В случае достижения целей, намеченных президентом, объем выданных ипотечных кредитов по отношению к ВВП составит к 2010 году примерно 5,5% (сегодня он не превышает и 1%). Общее количество кредитов, которые планируется выдать к 2010 году, - более 3 млн.

**«Региональные проекты жилищного строительства и ипотечного кредитования».**  
**Валерий Казейкин, Первый Вице Президент Международной ассоциации фондов жилищного строительства и ипотечного кредитования (МАИФ), Академик МАИИ**

Среди четырех приоритетных Национальных проектов, решение которых поставлено Президентом России В.В. Путиным перед Государственной Думой и Правительством РФ на первом месте стоит решение жилищной проблемы с использованием системы ипотечного жилищного кредитования. В Послании Президента РФ к Федеральному собранию прямо сказано, «Одной из самых актуальных задач является обеспечение граждан доступным жильем. Правительство, региональные и местные органы власти должны ориентироваться на то, чтобы к 2010 году минимум треть граждан страны могли бы приобретать квартиру за счет собственных накоплений и с помощью жилищных кредитов. Ипотека должна стать доступным способом решения проблем для людей со средними доходами. Разумеется, нужны и другие формы финансирования – такие, как участие граждан в долевом строительстве и жилищно-накопительных программах».

Для решения данной проблемы Министерством экономики и торговли Российской Федерации совместно с Министерством регионального развития Российской Федерации разработан и согласован с заинтересованными Министерствами и ведомствами Национальный проект «Доступное и комфортное жилье - гражданам России».

Общественное обсуждение Национального проекта пройдет сегодня в Центре Международной торговли на первом Международном Конгрессе «Новые проекты жилищного финансирования, ипотечного кредитования и накопительных схем приобретения жилья».

В настоящее время почти во всех регионах России в целях решения жилищной проблемы с использованием механизмов ипотеки созданы региональные операторы ипотечного

рынка (ипотечные фонды, агентства и корпорации). В настоящее время действуют 86 региональных, 21 муниципальный и 5 отраслевых операторов. Большинство из них создано в виде некоммерческих фондов (от 62 до 85%), часть в виде ипотечных агентств (25%) и ипотечных корпораций (12%). Более 70% этих организаций являются членами Международной ассоциации фондов жилищного строительства и ипотечного кредитования (МАИФ). Ассоциированными членами МАИФ являются также Гильдия жилищных кооперативов (ГЖК – 60 членов), Межрегиональная федерация жилищных кооперативов (МФЖК – 11 членов) и созданный Ипотечной корпорацией (ИКМО) Союз потребительских кооперативов Московской области (СИПК МО). Сведения о числе ипотечных операторов и кооперативов приведены в таблице 1.

Операторы ипотечного рынка	Количество	Процент
Число региональных операторов	86	100%
из них, ипотечные фонды	45	52,3%
ипотечные корпорации	17	19,7%
ипотечные агентства	24	28%
Число муниципальных операторов	21	100%
из них, ипотечные фонды	18	85,7%
ипотечные корпорации	-	0%
ипотечные агентства	3	14,3%
Число отраслевых операторов	5	100%
из них, ипотечные фонды	4	80%
ЗАО	1	20%
<i>Число жилищных кооперативов</i>	84	100%
<i>из них, членов ГЖК</i>	60	71,4%
<i>членов МФЖК</i>	11	13%
<i>членов СИПК МО</i>	13	15,6%
<i>Общее количество операторов и кооперативов</i>	196	

В результате деятельности региональных операторов рынка жилищного строительства и ипотечного кредитования за последние пять лет более 150 000 семей смогли улучшить свои жилищные условия с использованием ипотечных схем, из них более 27 000 кредитов рефинансировано через Агентство по ипотечному жилищному кредитованию. В настоящее время Единая система рефинансирования ипотечного жилищного кредитования действует в 87 регионах России. На территории шести субъектов (Иркутская, Смоленская, Ивановская, Тульская, Мурманская, Сахалинская области) ЕСП ИЖК действует через систему Сервисного Агента. Агентством аккредитовано 61 региональных операторов в 59 субъектах РФ. Кроме того, Агентство заключило соглашения с 42 и аккредитовало 49 сервисных агентов. Одновременно, около 47 000 семей улучшило свои жилищные условия с использованием накопительных схем приобретения жилья. Данные о деятельности региональных операторов и развитии рынка жилищного строительства представлены в таблице 2.

Региональные ипотечные операторы приступили к активному использованию кредитных и заемных схем приобретения жилья после принятия в начале 2000 г. Концепции развития системы ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации. В Послании к Федеральному собранию Президент РФ В.В. Путин отметил, что по состоянию на 2002 г. 40 000 семей смогли приобрести квартиры с использованием механизмов ипотеки. По данным МАИФ из этого общего количества договоров 5 000 составили ипотечные кредиты, 10 000 ипотечные займы, а 25 000 договора купли продажи с рассрочкой платежа

и оформлением ипотеки в силу закона. К концу 2003 общее количество квартир приобретенных в регионах с использованием ипотеки увеличилось до 67 000 квартир. В 2004 г. было выдано 46 000 ипотечных кредитов, а за три квартала 2005 г. еще 43 000 кредитов. Общее число квартир приобретенных с использованием ипотечных схем превысило 150 000. Одновременно в процесс ипотечного кредитования стали включаться банки. В эти же годы стало активно развиваться кооперативное движение, которое вовлекло около 100 000 членов, из которых 47 000 стали обладателями квартир.

Всего построено квартир с 2000 по 2004 г (Госкомстат), из них,	2 055 000	
по договорам купли продажи	350 000	75%
по договорам долевого участия	1540000	17%
по накопительным схемам ЖСК	47 000	2%
Предоставлено квартир в регионах по ипотеке по 2002 г.	40 000	1,95
из них: ипотечное жилищное кредитование (ИЖК)	5 000	
ипотечные займы	10 000	
продажа в рассрочку (ипотека в силу закона)	25 000	
Выдано ипотечных кредитов и займов за 2003 г.	27 000	1,3%
Выдано ипотечных кредитов и займов за 2004 г.	46 000	2,2%
Выдано ипотечных кредитов за три квартал 2005 года	43 000	2,1%
Всего выдано ипотечных кредитов, из них:	156 000	7,6%
рефинансировано через АИЖК	27 100	1,3%
в т.ч. кредитов на новые квартиры (7%)	1900	0,09%

На конец 4 квартала 2005 г. из общего числа реализованных с помощью ипотеки квартир Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) рефинансировано более 27 100 ипотечных кредитов (1,3% от общего числа построенных за пять лет квартир) на сумму более 12 074 млрд. рублей. Из этого количества 93 % составили ипотечные кредиты выданные на приобретение квартир вторичного рынка и только 7% первичного рынка. Таким образом, только 1900 квартир (0,09% от общего числа новых квартир) было приобретено с использованием системы рефинансирования.

В целях увеличения числа кредитов, выдаваемых на первичном рынке АИЖК при формировании «Концепции развития унифицированной системы рефинансирования ипотечных жилищных кредитов в России» одобренной на заседании Правительства РФ от 30.06.2005 г. АИЖК разработало предложения по постепенному увеличению числа кредитов выдаваемых на приобретения квартир в новостройках (Таблица 3).

Годы	Количество кредитов, тыс. шт.	Доля сделок с жильем на вторичном рынке	Количество сделок на вторичном рынке жилья,	Количество сделок на первичном рынке жилья,
			тыс. шт.	тыс. шт.
2005	123	90%	111	12
2006	344	80%	275	68
2007	470	70%	329	141
2008	617	60%	370	247
2009	852	50%	426	426
2010	1 011	40%	404	607

Дальнейшая активизация развития системы ипотечного кредитования связана со снижением уровня инфляции и повышением доходов населения. В настоящее время когда ставка рефинансирования составляет 14 процентов, ипотечные кредиты доступны примерно 7 процентам населения. Расчеты показывают, что зависимость между процентной ставкой и количеством семей, которые могут участвовать в ипотечном кредитовании является не линейной. При снижении ставки до 7 процентов в ипотечных программах смогут участвовать уже не 7, а 50 процентов населения. При снижении ставки в два раза количество семей, которые по уровню доходов могут участвовать в ипотечных программах увеличивается в 10 раз. Если при этом не произойдет одновременного увеличения темпов жилищного строительства, то спрос приведет к существенному росту цен.

В целях соблюдения баланса между спросом и предложением на жилье участниками сегодняшнего Конгресса - представителями федеральных и региональных органов власти, региональными и отраслевыми ипотечными операторами, международными финансовыми организациями, ведущими банками, инвестиционными и строительными компаниями, паевыми инвестиционными фондами, жилищными кооперативами, строительно-сберегательными кассами будут представлены конкретные проекты, позволяющие ускорить реализацию Национального проекта «Доступное и комфортное жилье - гражданам России». В ходе Конгресса нам предстоит обсудить также комплекс конкретных мер, способствующих ускорению решения жилищной проблемы и развитию системы ипотечного жилищного кредитования. Эти меры найдут свое отражение в решении Конгресса, которое будет направлено Первому заместителю Председателя Правительства РФ, курирующего реализацию национальных проектов и во все профильные Министерства, агентства и службы.

**«Анализ, опыт и перспективы внедрения накопительных схем в России»  
Андрей Ликефет, генеральный директор ОАО «Корпорация «Жилищная инициатива»».**

Одной из главных причин резкого сокращения ввода жилья в России начала 90-х гг. стал распад существовавших до этого традиционных административных систем. Раньше жилье строилось за счет федерального и ведомственного бюджетов, а также кооперативного движения. К сожалению, на сегодняшний день адекватных по своему масштабу рыночных механизмов привлечения денег в жилищное строительство не создано. Сейчас в нашей стране строится порядка 36 млн. кв. м. в год. В советское же время эта цифра была в 2 раза выше.

Российские граждане столкнулись с проблемой платности жилья, и при этом они зачастую вынуждены использовать наиболее жесткую форму его приобретения – единовременную оплату всей стоимости квартиры. В этой связи я хотел бы остановиться на существующих в мире схемах жилищного кредитования, направленных на то, чтобы сделать жилье более доступным.

Наиболее простой и в то же время наиболее совершенной, на мой взгляд, является модель ипотечного кредитования, которая работает в рамках первичного рынка закладных. Данная модель имеет две основные характеристики. Суть первой заключается в том, что совокупная заявка всех клиентов банка на ипотечные ссуды может обеспечиваться банком из производных источников – это собственные средства банка, межбанковские кредиты, депозитные средства. Второй характеристикой является прямая зависимость ставок по

кредитам от общего состояния кредитно-финансового рынка в стране. Это оказывает существенное влияние на масштаб деятельности и активность банков по ипотечному кредитованию в отдельные благоприятные и неблагоприятные моменты. Напомню, что летом 1998 года ставки по ипотечным кредитам Сбербанка составляли 12% годовых. И ставку эту планировалось уменьшать. Сегодня же, как известно кредиты по стандартам АИЖК выдаются под 14%.

Относительная простота этой модели ипотечного кредитования привела к ее широкому распространению во многих странах с развивающейся и полностью сформировавшейся инфраструктурой финансового рынка и рынка ценных бумаг. Данная схема успешно работает в Англии, Испании, Израиле и ряде других стран.

Вторая модель характеризуется притоком в систему ипотечного кредитования финансовых ресурсов, поступающих по специально организованному для этих целей вторичному рынку ценных бумаг, которые обеспечиваются залогом на недвижимость. Данную модель часто называют американской. Именно она активно внедряется на российском рынке. При всех своих достоинствах (главное из которых – стабильность) данная система имеет и некоторые недостатки. В частности, для ее полноценного функционирования требуется достаточно развитый рынок ипотечных ценных бумаг. В нашей же стране такой рынок сложится лишь через 15-20 лет.

Заслуживает внимания и так называемая немецкая система стройсбережений. Ее отличительной чертой является сберегательно-ссудный принцип функционирования, при котором совокупный портфель кредитных ресурсов не заимствуется на открытом рынке капиталов, а целенаправленно формируется за счет привлечения сбережений будущих заемщиков по принципу кассы взаимопомощи. При этом государство частично переносит ответственность на частных инвесторов и этим поддерживает инициативу граждан, способствует развитию идеи частной собственности и вносит вклад в стабилизацию народного хозяйства как минимум на 25-30 лет (именно таков срок функционирования кредита). Важными преимуществами стройсберкасс является то, что финансирование в данном случае не зависит от развития рынка капитала, а процентная ставка по ссуде является достаточно низкой и фиксированной (отсутствуют ее колебания). Кроме того, стабильная последовательность осуществления выплат приводит к постоянному развитию жилищного строительства. Наконец, благодаря строительным сберегательным кассам, в стране развивается культура накопления, стимулируется накопление в молодые годы, а значит - стимулируется труд и развитие производства.

Корпорацией «Жилищная инициатива» накоплен уникальный опыт разработки и практического использования ссудосберегательного финансирования жилищного строительства. Созданы научно-теоретические основы функционирования ссудосберегательных систем в условиях инфляции. Разработано методологическое, организационно-технологическое и программное обеспечение функционирования таких систем при комбинированном финансировании жилищного строительства.

Разработанные корпорацией схемы внебюджетного инвестирования жилищного строительства с предоставлением накопительного, инвестиционного и кредитного сервиса легли в основу социально-экономических программ. Успешная реализация в Москве и Подмосковье программ «Фьючерсинвест-Москва» и «Комбиинвест» позволила тысячам российских семей улучшить жилищные условия.

**Шота Хабелашвили, генеральный директор ЗАО «Мосстрой-31»**

## **«Инновации рынка строительных материалов как метод снижения себестоимости строительства жилья»**

Как известно, российское правительство ставит задачу увеличить к 2010 году объемы жилищного строительства с 41 млн. кв. м до 80 млн. На мой взгляд, достичь подобных результатов можно исключительно благодаря использованию современного высокопроизводительного оборудования на уровне мировых стандартов, а также прогрессивных энергосберегающих технологий.

Наше предприятие уже на протяжении десяти лет успешно внедряет на строительном рынке инновационные технологии. За последние пять лет только благодаря использованию современного оборудования удалось увеличить объемы производства в 5 раз, а производительность труда в 3 раза.

На сегодняшний день Россия отстает от многих стран именно по производительности труда. Я хорошо знаком с состоянием производства строительных материалов в регионах и могу оценить его как плачевное. Ведь сегодня даже у московских компаний производительность труда составляет примерно \$25-30 тыс./чел. (для сравнения: за рубежом средние показатели - \$150-200 тыс./чел.). Нам удалось повысить производительность труда на своем предприятии до 140-150 тыс./чел. только благодаря применению высокопроизводительных технологий.

Кроме того, важно применять в строительстве исключительно энергосберегающие материалы. Несмотря на то, что у нас в стране очень много энергоресурсов, мы не можем себе позволить строить так, как мы строим сегодня. Затраты условного топлива на 1 кв. м жилья в настоящее время составляют по России около 13 кг. За рубежом эта цифра в 5-6 раз ниже. При этом поддержание комфортных условий при эксплуатации зданий, построенных из традиционных строительных материалов, требует повышенного расхода топливных ресурсов, что в конечном итоге отрицательно сказывается на экологической обстановке в регионах и особенно крупных городах.

Одним из наиболее перспективных направлений предупреждения теплопотерь и, соответственно, экономии энергетических ресурсов является использование в качестве утеплителя пенополистирола. Наша компания является одним из ведущих производителей данного материала в стране. «Мосстрой-31» также занимается изготовлением эффективных теплоизоляционных строительных материалов на основе пенополистирола: контурных элементов, политерма (пенополистиролбетона), несъемной опалубки, пенополистиролбетонных блоков, сэндвич-панелей.

Инновационные технологии и эффективные строительные материалы, внедряемые компанией «Мосстрой-31», позволяют в значительной мере снизить себестоимость строительства. А значит, сделать жилье более доступным для населения.

## **Павел Штепан, президент Ассоциации риэлтеров Санкт-Петербурга и Ленинградской области «БИКОР – первый совместный проект региональных ипотечных операторов и сервисных агентов России»**

«Балтийская ипотечная корпорация» (БИКОР) была создана в 2005 г. крупнейшими строительными и риэлтерскими организациями Санкт-Петербурга при участии и поддержке региональных ипотечных операторов и сервисных агентов АИЖК Бурятии,

Омской и Томской областей. БИКОР является сервисным агентом АИЖК на территории Санкт-Петербурга, Ленинградской области и ряда областей России. Основным застройщиком-партнером «Балтийской ипотечной корпорации» является Корпорация «Петербургская недвижимость».

Существует несколько основных предпосылок создания проекта БИКОР. Это, прежде всего, ситуация на рынке недвижимости, в том числе на рынке строящегося жилья; огромная потенциальная емкость рынка; отсутствие клиентоориентированного сервиса в сфере выдачи ипотечных кредитов, а также готовность ипотечных брокеров участвовать в создании сети продаж. Остановимся на них чуть подробнее.

Ситуация на рынке недвижимости Санкт-Петербурга выглядит достаточно оптимистично. В 2004 году в городе введено 2,032 млн. кв.м. нового жилья (438 кв.м. на 1 тыс. человек – в 1,5 раза выше, чем в среднем по России). Объем финансирования жилищного строительства составил \$1,3 млрд., в том числе за счет банковского кредита - \$ 0,25 млрд. В 2004-м году было выдано около 1,5 тыс. ипотечных кредитов (\$ 48 млн.), приобретено по накопительным схемам около 800 квартир (40 тыс. кв.м. – 2 %). За три квартала 2005 г. выдано 3022 ипотечных кредита на общую сумму более \$ 100 млн.

Рынок недвижимости Санкт-Петербурга обладает достаточно большой емкостью. Его оборот превышает \$3,5 млрд. в год. Это более 80 тыс. сделок. В то же время налицо крайне низкий объем финансирования жилищного строительства за счет кредитных инструментов. Петербург – это город, в котором до недавнего времени более 95% жилья на первичном рынке строилось по схеме долевого участия.

Еще одной предпосылкой создания БИКОР стало отсутствие клиентоориентированного сервиса. В 2004 году мы провели специальный опрос банков и ипотечных агентств, который показал, что из 100% людей, обратившихся за консультацией по телефону, в офис компаний пришли лишь 8%. А из этих 8% (если взять их за 100%) получили кредиты только 7%. Таким образом, эффективность системы в 2004 году составляла 0,56%. Между тем, обратилось за телефонными консультациями более 275 тыс. человек. Это позволяет говорить об огромной емкости рынка.

«Балтийская ипотечная корпорация» реализует в своей работе принцип «одного окна». Человек, желающий приобрести недвижимость с использованием механизмов ипотеки, должен иметь возможность получить весь комплекс услуг в одном месте, а не обивать пороги банка, страховщиков, оценщиков и т.д. Кроме того, нами используется принцип постепенного делегирования полномочий. Иными словами, АИЖК и банки делегируют часть своих функций сервисному агенту, который, в свою очередь, делегирует некоторые функции ипотечному брокеру. В результате мы получаем сетевую компанию, которая может работать как в Петербурге, так и в других регионах. Отмечу, что в настоящее время параллельно с развитием петербургской сети ведется формирование региональной системы в пяти субъектах федерации. Для этого будет использована Межрегиональная автоматизированная информационная система (МАИС) по торговле недвижимостью с использованием механизмов ипотеки, разработанная МАИФ.

Наконец, одним из серьезных последствий пропагандистской компании по продвижению ипотеки стала готовность ипотечных брокеров участвовать в сети продаж недвижимости с использованием финансовых ипотечных продуктов.

**«Возможности привлечения дополнительных финансовых ресурсов в жилищное**

**строительство и ипотечное кредитование».**

**Валерий Зубов, президент Международной ассоциации фондов жилищного строительства и ипотечного кредитования, депутат Государственной Думы РФ**

Расходы населения, как известно, делятся на инвестиционные и текущие. У преобладающего числа наших сограждан текущие расходы занимают большую часть семейного бюджета. Соответственно, на капитальные затраты, в том числе и на приобретение жилья, средств остается крайне мало. Именно поэтому в нашей стране лишь несколько процентов людей могут позволить себе приобрести жилье по ипотечным схемам.

На мой взгляд, данная проблема может быть решена на государственном уровне. Дело в том, что сегодня налицо опережающий рост тарифов на услуги естественных монополий (после 1998 года увеличение тарифов на услуги естественных монополий опережали общий темп инфляции). При этом плата за свет, тепло и т.д. формирует одну из главных составляющих расходов современной семьи. В этой связи представляется необходимым регулирование государством тарифов монополистов, что должно привести к увеличению инвестиционной составляющей доходов граждан.

Отчасти данная проблема уже решена. Так, сегодня запрещено пересматривать тарифы на тепло и свет в течение года. Раньше неожиданное изменение тарифов являлось терроризирующим фактором для населения в условиях, когда семейные бюджеты спланированы и сбалансированы. Именно это зачастую мешало гражданам задуматься об участии в ипотечных или жилищно-накопительных схемах.

По моим подсчетам, в следующем году тарифы можно вообще не повышать. Приведу несколько цифр. Президент Международной Академии ипотеки и недвижимости Иван Грачев считает, что к 2010 году у населения накопится примерно \$1 млрд. свободных средств, которые могли бы быть пущены в ипотеку. Между тем, к примеру, Газпром запросил у правительства повышения тарифов на следующий год в размере 20%. В денежном эквиваленте это примерно \$2 млрд. Возникает вопрос: что произойдет с Газпромом, если ему не дать «снять» с населения эти 20% на текущие нужды? Оказывается, в результате он будет функционировать более эффективно. Сегодня в Газпроме только на зарплату работникам, занимающимся непрофильными видами деятельности, тратится около \$1,5 млрд. То есть, речь идет о \$1,5 млрд. убытков.

Достаточно увеличить производительность труда и сократить численность занятых, и потребность в увеличении затрат на текущие нужды исчезнет, а население сможет накопить средства на покупку жилья в кредит.

Сегодня много говорят об отсутствии в стране «длинных денег». При этом мы забываем о тех поистине фантастических финансовых ресурсах, которыми располагает наше государство. Я имею в виду стабилизационный фонд страны. К концу следующего года его объем составит 45% всего госбюджета. Представить себе эффективно работающую финансовую систему, при которой почти половина денежных средств – это «заначка», просто невозможно. Однако использовать средства стабилизационного фонда сегодня не удастся, поскольку, по мнению Правительства, из-за этого сильно возрастет инфляция.

Итак, если мы действительно хотим решить жилищную проблему в стране, необходимо более обстоятельно пройтись по собственным «сусекам». У нас имеется огромное количество резервов, которые позволяют в разы улучшить ситуацию на жилищном рынке,

в том числе, сократить текущие издержки населения.

И еще один важный момент. Сегодня в строительстве производительность труда у нас составляет \$23 тыс./чел. А в США – \$150 тыс. Похожая ситуация наблюдается и в системе управления. Приведу только один пример. Три года назад был принят закон об ипотечных ценных бумагах. И до сих пор Правительство не утвердило инструкции, положения, которые позволят этому документу реально заработать. Вот она - цена неэффективности и промедления.

Сегодня мы должны обсуждать не стандартные схемы, которые уже работают. АИЖК вполне справляется с возложенными на него обязательствами, десятки зарубежных банков, обладающих «длинными» деньгами, работают на нашем рынке, значительная часть населения хорошо представляет себе, что такое ипотека. Нам же необходимо, в первую очередь, решать другие проблемы: увеличение скорости принятия решений Правительством и Госдумой, своевременная корректировка законов, контроль ценообразования естественных монополий.

**«Презентация проекта по государственной поддержке ипотечного жилищного кредитования в Ханты-Мансийском АО - Югре»  
Кирилл Морозов, заместитель председателя правительства Ханты-Мансийского автономного округа**

Обеспечение населения жильем – это вопрос, решение которого требует комплексного подхода. Мы прекрасно отдавали себе в этом отчет, когда приступали летом этого года к решению жилищной проблемы в Ханты-Мансийском автономном округе. Именно поэтому в комплекс задач, поставленных правительством, вошло стимулирование спроса населения на жилье (за счет внедрения ипотеки), а также всяческая поддержка участников рынка строительства и стройиндустрии.

На сегодняшний день потребность населения Ханты-Мансийского автономного округа и Югры в новом жилье составляет примерно 28 млн. кв. м. При этом численность населения Югры - около 1,5 млн. чел. Это свидетельствует о том, что проблема обеспечения населения качественным жильем действительно стоит достаточно остро.

Объемы жилищного строительства в Ханты-Мансийском автономном округе сегодня составляют порядка 800-850 тыс. кв. м. в год (0,6-0,65 кв. м. на 1 чел.). Мы прекрасно понимаем, что при таких темпах достичь необходимой планки в 28 млн. кв.м. мы сможем не ранее чем через 30-40 лет. Подобные сроки нас не устраивают. Поэтому мы разработали и приняли комплексную программу улучшения жилищных условий населения на ближайшие 10 лет. В рамках этой программы предусмотрена поддержка наиболее нуждающихся слоев населения за счет предоставления субсидий (в этом году на субсидирование выделено около 6,5 млрд. руб.). Кроме того, большие надежды возлагаются на развитие ипотечного кредитования. Принятая программа предполагает создание ипотечного агентства, которое будет, в частности, дотировать процентную ставку по кредитам. Таким образом, граждане смогут получить ипотечный кредит всего под 5% годовых (при сроке кредита – 15-20 лет). Наши расчеты показывают, что подобные меры позволят в следующем году обеспечить приток денежных средств на рынок жилья в размере 5 млрд. руб. Приток этих денег даст прирост объемов жилищного строительства до 200-250 тыс. кв. м.

Мы также рассматривали возможность стимулирования строителей за счет

предоставления им инженерных сетей, однако пришли к выводу, что рыночные механизмы в данном случае более эффективны. Впрочем, не обошлось и без исключений. Так, недавно нами был объявлен конкурс инвестиционных проектов по застройке отдельных микрорайонов. Инвесторы-победители получают от правительства автономного округа компенсацию суммы, затраченной на устройство инженерных сетей.

В перспективе планируется также стимулирование производства стройматериалов. Внедрение современных технологий на этом рынке позволит в перспективе снизить стоимость квадратного метра жилья.

### **«О развитии социально ориентированной ипотеки в Республике Мордовия» Александр Ведясов, генеральный директор ОАО «Мордовская ипотечная корпорация»**

«Мордовская ипотечная корпорация» была создана в декабре 2001 года. Одним из приоритетных направлений деятельности компании стало развитие социально ориентированной ипотеки. На сегодняшний день уставный капитал ипотечной корпорации достаточно велик и составляет 800 млн. руб. Это позволяет развивать массовую ипотеку, а значит - обеспечивать доступным жильем социально незащищенные слои населения.

За истекшие четыре года нам удалось ввести в эксплуатацию 100 тыс. кв. м. жилья, выдать кредитов на сумму более 500 млн. руб., рефинансировать закладных на сумму 160 млн. Конечно, таких объемов недостаточно для того, чтобы решить проблему доступного жилья в Республике Мордовия. Однако мы сознательно не стали увеличивать объемы жилищного строительства за счет бюджетного финансирования, чтобы не нанести вреда развитию коммерческого сектора.

«Мордовская ипотечная корпорация» уже третий год реализует программу «Молодая семья». Государственная поддержка молодых семей, нуждающихся в улучшении жилищных условий, осуществляется путем предоставления субсидии молодым семьям на приобретение жилья; компенсации части затрат на приобретение или строительство жилья в случае рождения (усыновления) ребенка; уплаты части процентов по ипотечному жилищному кредиту за счет средств республиканского бюджета. В связи с низкой платежеспособностью молодых семей (как правило, работает один из супругов) было принято решение увеличить срок кредитования до 30 лет, что позволило увеличить размер кредита. Обязательным условием участия молодых семей является внесение собственных средств в размере не менее 10% стоимости приобретаемого жилья. Для менее обеспеченных предусмотрена возможность рассрочки платежа до ввода дома в эксплуатацию, а также участие родителей и других членов семьи в совокупном доходе.

Часть расходов по обеспечению первоначального взноса для заемщика может взять на себя предприятие, на котором работает член молодой семьи. Данные мероприятия направлены на привлечение все большего и большего числа молодых семей в ипотечное кредитование.

Еще одна важная задача ипотечной корпорации – развитие ипотеки и жилищного строительства в селе. В прошлом году мы обеспечили жильем 100 семей, проживающих за городской чертой. В 2006 году эту цифру планируется увеличить в 3 раза. Будут наращиваться и объемы жилищного строительства. Так, за 2006 год предполагается построить порядка 100 тыс. кв. м.

На мой взгляд, залогом успешного развития социальной ипотеки является поддержка этого рынка со стороны федеральных и региональных структур. В противном случае мы будем развивать ипотеку, рассчитанную на весьма состоятельных граждан.

**«Центральная ипотечная компания» и строительный комплекс ГЛАВМОССТРОЯ»  
Елена Кузнецова, генеральный директор «Центральной ипотечной компании»**

Мое выступление посвящено деятельности строительной компании ГЛАВМОССТРОЙ по обеспечению россиян доступным и комфортным жильем. В настоящее время у предприятия имеются две программы, позволяющие эффективно решать подобные задачи. Это программа жилищного кредитования граждан на этапе незавершенного строительства и программа приобретения жилья через сеть жилищно-строительных кооперативов. Эти программы объединены общей целью – обеспечить доступность приобретаемого жилья. Причем понятие «доступность» включает в себя два аспекта - обеспечение доступной цены и возможности привлечь недостающие средства для приобретения квартиры. Как показала практика, обе проблемы можно успешно решать путем развития так называемого предипотечного жилищного кредитования. Для этих целей в августе 2003 года ГЛАВМОССТРОЙ, а также ряд других крупных московских компаний (Москапстрой, Моспромстройматериалы и др.) создали ОАО «Центральная ипотечная компания» с уставным капиталом 140 млн. руб. «Центральная ипотечная компания» (ЦИК) была аккредитована при Агентстве по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) и получила статус его сервисного агента по Москве и Московской области. Главная задача ЦИК на сегодняшний день – выдача займов гражданам и организация последующего рефинансирования выданных займов. Рефинансирование осуществляется силами АИЖК (по ипотечным займам, выдаваемым на уже построенное жилье), либо ОАО КБ «Совфинтрейд» (банк осуществляет выкуп прав требований по предипотечным займам, выданным на строящееся жилье). Займы выдаются по стандартам АИЖК - кредит сроком на 30 лет под 14% годовых (16% - на этапе незавершенного строительства). Размер первоначального взноса составляет 30%. Однако, не так давно компания стала предлагать новую услугу – кредитование с первоначальным взносом 5% (25% - беспроцентная рассрочка ГЛАВМОССТРОЯ на весь срок строительства). За 2004-2005 гг. «Центральная ипотечная компания» выдала ипотечных кредитов и предипотечных займов на сумму порядка 624 млн. руб.

Федеральный закон о долевом участии граждан в строительстве многоквартирных домов, по замыслу законодателей, должен был помочь инвестиционному процессу строительства жилья. Но на практике ГЛАВМОССТРОЙ, равно как и другие инвестиционно-строительные компании, столкнулся с невозможностью реального использования этого закона. Поэтому предприятию пришлось искать новые законные схемы привлечения средств граждан в строительство. И такое решение было найдено. Специалисты ГЛАВМОССТРОЯ разработали проект, основанный на сочетании модели жилищно-строительного кооператива одного дома с требованиями 214 закона о долевом участии в строительстве. В настоящее время компания реализует пилотный проект на базе ГУП «Мосводоканал», для работников которого ГЛАВМОССТРОЙ осуществляет строительство многоквартирного жилого дома в восточном округе столицы. Суть проекта заключается в следующем. «Мосводоканал» выступает в качестве инвестора-застройщика. Для финансирования строительства этого дома был образован жилищно-строительный кооператив (ЖСК). Он создан как отдельное юридическое лицо, учредителем которого является в том числе и «Мосводоканал». ЖСК заключает договор долевого участия с ГЛАВМОССТРОЕМ как единственный дольщик. При этом количество членов ЖСК равно числу квартир в строящемся доме. Что касается «Центральной ипотечной компании», то

она, помимо осуществления функции управления деятельностью ЖСК, выступает заимодателем для тех членов кооператива, которым не хватило собственных средств для оплаты паевого взноса. По окончании строительства собственником дома становится ЖСК, который оформляет права требования на своих членов. Все члены ЖСК, которые приобретали паи с помощью жилищного займа, получают право собственности на квартиру с обременением, предусмотренным законом.

Таким образом, удастся преодолеть сразу две проблемы 214-го закона. Во-первых, проблему правовой неопределенности системы залогового обеспечения исполнения обязательств застройщика перед дольщиками на этапе строительства – все приобретатели прав на строящиеся квартиры объединены в одно юридическое лицо. Кроме того, преодолевается проблема привлечения банковских кредитов, поскольку финансирование осуществляется из одного источника – средств ЖСК, но кредит может получить ЖСК и банк при этом не будет нести с застройщиком солидарной ответственности перед физическими лицами.

Кроме того, появляется возможность аккумулирования средств в ЖСК для строительства жилья еще до оформления застройщиком разрешения на строительство, а также возможность проведения рекламной компании, которую проводит ЖСК, а не застройщик, причем до оформления проектной декларации. После окончания строительства ЖСК легко преобразуется в ТСЖ, которое занимается эксплуатацией построенного дома.

В заключение хотелось бы подчеркнуть, что государственное стимулирование развития классической ипотеки без поддержки строительного комплекса не приведет к решению проблемы доступности жилья, а станет причиной роста цен в результате увеличения платежеспособного спроса населения.

## **Сессия II: «Презентация проектов по развитию рынка ипотечных жилищных кредитов»**

### **Игорь Садовский, и.о. президента ЗАО «КБ «Дельта кредит» «Ипотечные программы и проекты ипотечного банка ЗАО «КБ «Дельта кредит»**

ЗАО «КБ «Дельта кредит» - это первый в России специализированный ипотечный коммерческий банк, созданный в 2001 году на основе приобретенного коммерческого банка «Дж. П. Морган» Инвестиционным Фондом «США-Россия» (фонд находится под управлением Delta Private Equity Partners), основанным по решению Конгресса США с целью содействия развитию частного сектора российской экономики.

Основной целью деятельности «Дельта кредит» является создание в России цивилизованного и доступного широким слоям населения рынка ипотечного кредитования. «Дельта кредит» осуществляет ипотечное кредитование как на рынках готового, так и строящегося жилья в Москве, Московской области, Санкт-Петербурге, Ленинградской области, а также Нижнем Новгороде. На сегодняшний день банк выдал более 4 тыс. ипотечных кредитов на общую сумму более чем \$200 млн. Максимальный размер кредита - 9 млн. руб.

Сегодня залогом успеха реализации ипотечных программ во многом становится деятельность банка направленная на клиентоориентированность. Если, к примеру, в Москве или Петербурге потенциальному заемщику скажут по телефону, что его «кандидатура» будет одобрена через две недели, скорее всего, этот человек оставит свои

намерения или позвонит в другой банк. Понимая это, мы установили более жесткие сроки – решение о возможности выдачи кредита принимается в течение трех рабочих дней с момента предоставления клиентом пакета необходимых документов.

Следует отметить, что за клиентоориентированностью стоят хорошо продуманные бизнес-технологии. В частности, качественное обслуживание клиента невозможно без четкой специализации сотрудников банка, работающих в сфере ипотечного кредитования. Так, одни специалисты должны заниматься исключительно кредитным анализом, другие – документооборотом и т.д. Глубокая специализация позволяет обеспечить высокую производительность труда и «конвейерное производство» ипотечных кредитов. К сожалению, сегодня во многих городах России банки формируют отделы ипотеки из 2-3 сотрудников, которые вынуждены выполнять весь фронт работ – от консультирования по телефону до обработки документов.

Еще одно направление деятельности ЗАО «КБ «Дельта кредит», связанное с ипотекой – работа с банками-партнерами по принципу Агентства по ипотечному жилищному кредитованию. Пилотный проект ипотечной программы DeltaCredit через банки-партнеры был начат еще до финансового кризиса 1998 года. Суть его заключается в следующем. Банк-партнер выдает населению ипотечные кредиты по стандартам «КБ «Дельта кредит». Последний, подобно АИЖК, выступает в данной схеме рефинансирующей организацией и выплачивает компании, связанной с ним партнерскими узами, еще и комиссионное вознаграждение. Таким образом, «Дельта кредит» старается решить проблему нехватки долгосрочных ресурсов на российском рынке. У небольших банков, желающих заниматься ипотекой в регионах, появляется альтернативный источник рефинансирования кредитов.

Помимо всего прочего, банк-партнер может воспользоваться нашими наработками, нашим опытом в сфере ипотеки. Это становится хорошим подспорьем для тех организаций, которые только выходят на рынок ипотечного кредитования и не знают, с какой стороны подступиться к решению тех или иных проблем. Что касается нашей выгоды в подобном сотрудничестве, то она состоит в значительном объеме кредитования. На сегодняшний день у банка «Дельта кредит» имеется около 30 партнеров по всей России, и количество их постоянно растет.

Высокие процентные ставки по ипотечным кредитам достаточно часто становятся тем фактором, который не позволяет гражданам стать участником той или иной ипотечной программы. Однако размер процентной ставки зависит от уровня инфляции в стране, и поэтому банки просто не могут выдавать сегодня кредиты менее чем под 13-14% годовых в рублях. Впрочем, «Дельта кредит» все-таки нашел возможность снизить стоимость своих услуг, разработав ипотечный продукт с плавающей процентной ставкой. Последняя привязана к национальному индексу Moscow Prime Rate, изменения которого будут влиять на величину процентной ставки. Индекс MosPrime – это средняя ставка синдиката участников по рублевым депозитам на сроки один, два и три месяца. Котировки для расчета MosPrime Rate предоставляются восемью российскими банками – Сбербанком, Газпромбанком, Внешторгбанком, Ситибанком, Международным московским банком, Райффайзенбанком, АБН АМРО и «ВестЛБ Восток». Ставка устанавливается ежедневно и отражает уровень ставок, по которым эти банки готовы предоставлять займы первоклассным финансовым институтам.

В настоящее время ставка составляет всего 11,2% годовых (в рублях). Кредитование осуществляется сроком на 10 или 20 лет. Первоначальный взнос – 20%. Кстати, на наш

взгляд, опускаться ниже 20% рискованно, поскольку в этом случае создается неопределенность всей системы в общем портфеле выданных кредитов. И, если случится кризис, вероятны большие потери.

### **«Проекты Внешторгбанка по развитию системы ипотечного кредитования» Виктор Минц, ОАО «Внешторгбанк»**

Внешторгбанк является крупнейшим коммерческим банком страны по размеру уставного капитала, величина которого составляет 42,1 млрд. руб. Главным акционером Внешторгбанка с долей в 99,9% является Правительство РФ. Среди других его акционеров - ООО «Газэкспорт», Сбербанк РФ, ЗАО «Энергомашэкспорт», ОАО «Ингосстрах», Торгово-промышленная палата РФ. Услуги по ипотечному жилищному кредитованию в настоящее время предлагает дочернее предприятие Внешторгбанка, созданное в августе 2005 года, - ЗАО «Внешторгбанк розничные услуги».

В ближайшее время Внешторгбанк займется реализацией двух новых проектов в сфере ипотеки. Первый связан с введением новой схемы ипотечного кредитования на рынке строящегося жилья. Дело в том, что до недавнего времени «Внешторгбанк» активно работал на рынке ипотеки первичного жилья (среди общего числа выдаваемых кредитов примерно 30% составляли кредиты на покупку квартир в строящихся домах). Параллельно корпоративный блок Внешторгбанка занимался кредитованием строительных организаций. Эти два направления поддерживали друг друга. Однако вступление в силу 214 закона сильно пошатнуло наши позиции на рынке и поставило под удар оба бизнеса.

Вообще сложилась довольно парадоксальная ситуация. Закон о долевом участии в строительстве был направлен на то, чтобы снизить риски физических лиц, приобретающих жилье на стадии строительства. Для этого законодатели строго регламентировали процедуру привлечения застройщиками средств на строительство многоквартирных домов. И, по идее, подобные меры должны были снизить и риски банков. Но получилось как раз наоборот. Застройщики отказались пользоваться законом и стали активно придумывать новые схемы привлечения денежных средств граждан. В результате к прежним рискам (например, риску невозведения дома) добавился риск того, что договор, которое физическое лицо заключило с застройщиком, будет признан притворной сделкой, прикрывающей истинную суть привлечения денег в строительство, и расторгнут. В этом случае закон предполагает применение к застройщику штрафных санкций, которые могут привести к банкротству строительной компании.

Кроме того, в 214 законе сказано, что банк несет солидарную ответственность с застройщиком перед покупателями квартир. А, поскольку риск того, что эти обязательства возникнут, усилился, кредитовать строительные компании становится попросту опасно.

Однако, проанализировав данную ситуацию, мы пришли к выводу, что работать в рамках закона о долевом строительстве все-таки можно. В настоящее время мы готовим к реализации новый проект, предполагающий комплексный подход к решению проблемы. Иными словами, банк будет осуществлять единое целевое финансирование строительства и параллельно резервировать квартиры в доме, возводимом за счет кредитных средств Внешторгбанка, для своих заемщиков. В этом случае удастся нейтрализовать риск возникновения солидарной ответственности банка с застройщиком перед покупателями квартир. Кроме того, благодаря разработанной нами схеме, заемщики будут приобретать жилье не во время строительства, а по его окончании, что, опять же, снижает риски. Важно то, что наш новый проект полностью соответствует требованиям законодательства.

Наш второй продукт связан с ипотечным кредитованием на вторичном рынке. Оценив, наряду с другими банками, опыт АИЖК, мы сочли возможным принять участие в этом процессе. Развитие ипотечного кредитования на вторичном рынке невозможно без развития самого этого рынка. Развитие же вторичного рынка невозможно, если оно осуществляется одним оператором. Таких операторов должно быть несколько, и они должны конкурировать, предлагать различные программы. Должна быть создана широкая сеть ипотечных брокеров, работающих с различными ипотечными программами. Мы собираемся предлагать регионам возможность приобретения ипотечных кредитов, соответствующих нашим требованиям. Хочу обратить внимание, что у Внешторгбанка достаточно лояльные требования к первоначальному взносу. Это дает нам возможность работать с теми регионами, которые не могут работать с АИЖК.

#### **«Проект стандартизации первичного ипотечного рынка».**

**Андрей Милютин, руководитель проекта «Развитие первичного рынка ипотечного кредитования в России»**

Миссия Международной финансовой корпорации (IFC) – привлечение иностранных инвестиций в частный сектор стран с переходной экономикой, что способствует улучшению условий жизни людей. IFC финансирует проекты в частном секторе, мобилизует капитал на международных финансовых рынках, помогает клиентам повысить социальные и экологические стандарты на предприятиях и оказывает техническое содействие правительствам и частным компаниям. Российская Федерация стала членом IFC в 1993 году. В настоящее время Россия – первая в мире страна по размеру инвестиционного портфеля IFC. В течение последних нескольких лет компания инвестировала в российскую ипотеку более \$250 млн.

На наш взгляд, нынешняя ситуация на рынке ипотеки в России является пограничной. Ипотечное кредитование находится сейчас в стадии формирования. С помощью существующей универсальной формы организации производства (когда все виды работ выполняет одна организация) невозможно достичь тех целей, которые ставятся перед ипотекой. Поэтому необходима функциональная специализация участников рынка. Кроме того, следует выработать единый понятийный аппарат. Сегодня участники рынка не всегда одинаково понимают те или иные термины, связанные с ипотекой. Так, существует много точек зрения на объем понятия «доход».

Проблемы возникают в связи с низким уровнем технологической оснащенности кредитных организаций. Некоторые банки до сих пор анализируют свои портфели в программе XL. Между тем, очевидно, что качество информационных систем в ипотеке не менее важно, чем качество финансовых потоков. Практически полностью отсутствует сегодня необходимый для работы на рынке рефинансирования аналитический инструментарий.

Для решения данных компания IFC предпринимает ряд мер, направленных на совершенствование законодательной и нормативной инфраструктуры, а также организационную и технологическую интенсификацию. Законодательные мероприятия касаются ипотечного страхования, регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним, налогового, банковского и корпоративного регулирования специализированных участников рынка, финансирования строительства жилья и т.д.

Организационная интенсификация включает в себя стандартизацию терминологии, функций и процедур ипотечного кредитования, бизнес-планирование

специализированных участников рынка, специализацию по функциям, тренинг и обучение сотрудников. К сфере технологической интенсификации относятся стандартизация информационного потока, автоматизация и механизация процессов, выработка стандартов обмена информацией и документооборота.

Непосредственным инструментом стандартизации ипотечного рынка является рабочая группа СУПЕР (Стандарты и Унификация Первичного Рынка). В нее входит около 25 банков и примерно 10 небанковских организаций. Рабочая группа включает целый ряд тематических комитетов: правовой, страховой, комитет по налогообложению и т.д. В перспективе предполагается создать комитет, который будет заниматься стандартизацией в сфере ипотечного брокерства. В работе комитетов принимают участие представители участников ипотечного рынка. Они обмениваются опытом, вырабатывают общие унифицированные подходы, которые затем перерастают в стандарты, внедряемые компанией IFC на рынке.

### **«Механизм государственного частного партнерства в жилищном строительстве и ипотечном кредитовании реализованный в проекте ТАСИС «Социальная жилищная политика»**

**Даглас Прентис, официальный представитель Консультативной группы по недвижимости Экономической комиссии ООН в Европе**

Государственное частное партнерство (ГЧП) - это механизм, при помощи которого государство финансирует инфраструктурные проекты через консорциум со стороны частного сектора, выбранный через тендерную процедуру. Данная концепция родилась в Великобритании 12 лет назад и на данный момент используется в более чем 30 странах.

Механизм с успехом используется для финансирования содержания, реконструкции (модернизации) существующего жилищного фонда через компании со стороны частного сектора посредством присуждения контракта на осуществление данной деятельности. Особенности этого механизма применительно к России реализованы в проекте ТАСИС «Социальная жилищная политика» (Далее информация представлена в виде схем с презентацией)

### **«Возможные способы улучшения жилищных условий работников Федеральных Государственных унитарных предприятий»**

**Владимир Елисеев, заместитель исполнительного директора, директор по собственности и капиталу Концерна «Росэнергоатом»**

«Росэнергоатом» является государственным унитарным предприятием. На его 10 атомных станциях в настоящее время работает примерно 50 тыс. человек, в том числе промышленный персонал – более 37,7 тыс. чел. Средняя заработная плата по ФГУП концерн «Росэнергоатом» составляет 11814 рублей. Общее количество нуждающихся в улучшении жилищных условий превышает 7 тыс. человек, что составляет 18,5% от общей численности работников «Росэнергоатома». В перспективе предполагается ввод в эксплуатацию еще четырех энергоблоков, в связи с этим численность персонала возрастет примерно на 8 тыс. человек.

Оборудование атомных станций ФГУП «Росэнергоатом» чрезвычайно сложно в эксплуатации. Подготовка персонала занимает длительное время и поэтому мы заинтересованы в сохранении кадров. Сделать это, по нашему мнению, можно, лишь оказав сотрудникам помощь в решении их жилищных проблем.

В 2001 г. концерн активно занялся проблемой улучшения жилищных условий своих работников. Руководство концерна рассмотрело различные схемы, в том числе предоставление беспроцентных займов, субсидий, договоров купли-продажи с рассрочкой платежа. Были также произведены расчеты затрат, которые могут возникать у предприятия и работника при реализации каждого из проектов. В результате было решено одобрить базовую схему улучшения жилищных условий работников концерна и его филиалов на платной основе с рассрочкой платежа на период до 15 лет и внесением первоначального взноса ориентировочно в размере 30% стоимости приобретаемого жилья. Поскольку концерн субсидирует ставку, заемщики платят за пользование кредитом 7% годовых.

Для практической реализации жилищной политики ФГУП концерн «Росэнергоатом» была учреждена некоммерческая организация «Фонд корпоративного жилищного кредитования концерна «Росэнергоатом». Целью деятельности Фонда является создание организационных условия для внедрения механизма улучшения жилищных условий работников и обеспечения управления этим процессом со стороны предприятия в рамках единой корпоративной жилищной политики.

В соответствии с решением заседания Правления концерна «Росэнергоатом» Международная ассоциация фондов жилищного строительства и ипотечного кредитования разработала проект первой редакции «Комплексной программы улучшения жилищных условий работников ФГУП концерн «Росэнергоатом».

Важную роль в развитии проекта сыграло заключение трехстороннего соглашения о сотрудничестве между ФГУП концерн «Росэнергоатом», Федеральным агентством по ипотечному кредитованию и НО «Фонд корпоративного жилищного кредитования концерна»

В настоящее время концерну уже удалось решить целый ряд задач, направленных на развитие системы обеспечения сотрудников доступным жильем. В частности, разработаны типовые нормативные документы, опробована технология реализации жилищной политики с применением долевого инвестирования в строительство, уступкой права требования доли, купли-продажи с рассрочкой платежа, предоставления займов работникам. Внедряется реализация жилищных проектов с использованием незавершенного строительства. Реализованы жилищные проекты в восьми филиалах концерна (АЭС) и в центральном аппарате, на Белоярской АЭС и Нововоронежской АЭС проведена подготовительная работа.

На сегодняшний день заключены договоры займа между ФГУП концерн «Росэнергоатом» и НО «Фонд корпоративного жилищного кредитования концерна «Росэнергоатом» на сумму более млрд. рублей. Из них около 500 млн. уже перечислено на счет фонда.

Следует также отметить некоторые промежуточные итоги проделанной работы. Прежде всего, нам удалось изменить психологию людей. Традиционно существовало убеждение, что работники атомных станций должны получать жилье бесплатно. После жестких противостояний в концерне принято решение, что бесплатного жилья больше не будет. Вместо этого сотрудникам концерна будут оказывать помощь в приобретении квартиры на рынке. Достаточно важным представляется практический опыт для регионов. Концерн пользуется большим доверием у горожан (не только работников атомных станций). Естественно, отношение к проектам, освещенным нашим брендом, тоже весьма лояльное. Практика показала, что наш опыт находит поддержку и понимание у глав муниципальных образований.

## **Сессия III: «Презентация проектов по рефинансированию ипотечных жилищных кредитов»**

### **«Проект по рефинансированию закладных с использованием первого ипотечного закрытого паевого инвестиционного фонда под управлением компании «ЯМАЛ» Александр Скоморохин, руководитель «Компании по управлению инвестициями «ЯМАЛ»**

В настоящее время в России существуют две национальные программы, разделенные законодательной стеной. Это пенсионная реформа и развитие ипотеки. Для того чтобы эту стену разрушить, необходимо, предпринять следующие мероприятия. В ФЗ № 111 ст.26 добавить слова «инвестиционные паи ипотечных фондов» и тем самым позволить инвестировать пенсионные накопления в ипотеку. Кроме того, в ФЗ № 111 п.4.ст.27 после фразы «ипотечные ценные бумаги» требуется исключить слова «обеспеченные государством». Потому что в рамках закона об ипотечных ценных бумагах что-либо гарантировать государством не представляется возможным. Законодательство, касающееся ипотеки, также требует доработок. В частности, следует внести поправки в ФЗ №152, необходимые для возможности реального выпуска ипотечных ценных бумаг, а также предусмотреть в ФЗ №102 и №39 возможность депозитарного (номинального) хранения закладных. После решения этих вопросов две национальные программы, наконец-то, протянут друг другу руки.

Несколько слов необходимо сказать о возможных формах секьюритизации ипотечных кредитов. Сегодня секьюритизацию осуществляют либо через ипотечные закрытые паевые инвестиционные фонды (ИЗПИФ), либо с использованием ипотечных сертификатов участия (ИСУ).

Правила «Ипотечного закрытого паевого инвестиционного фонда «Первый ипотечный» под управлением ОАО «Компания по управлению инвестициями «ЯМАЛ» зарегистрированы ФСФР России 18 августа 2005 г. Срок действия договора доверительного управления – 3 года (до 1 октября 2008 г.). Размер фонда при формировании составил 1 млрд. руб. На эти средства был приобретен пул из 1855 закладных АИЖК, выданных в 16 регионах РФ. Выплата инвестиционного дохода осуществляется ежеквартально по итогам второго месяца в квартале, что обеспечивает инвесторам получение денежных средств в рамках квартала. На выплату инвестиционного дохода направляются полученные проценты за вычетом издержек фонда, которые с 2006 года снижаются с 3,9% до 3,75%. Ежемесячно фонд приобретает новые закладные на сумму денежных средств, полученных в счет погашения основного долга (включая досрочное погашение). Потенциальными институциональными инвесторами фонда «Первый ипотечный» являются пенсионные фонды, страховые компании, инвестиционные фонды и банки.

Компанией «КУИ «ЯМАЛ» разработана также весьма интересная модель совместного функционирования строительных и ипотечных ЗПИФ. Суть ее заключается в следующем. Через строительный ЗПИФ (ЗПИФН) финансируется строительство жилья, предназначенного для реализации с использованием системы ипотечного кредитования (обеспечивает ликвидность ЗПИФН). Ипотечный же ЗПИФ, в свою очередь, приобретает у Ипотечного агентства закладные по заключенным договорам ипотеки. В результате появляется возможность обойти сложности, возникающие в связи с 214-м законом, поскольку пайщиком и дольщиком будет выступать один фонд. А если «привязать» эту схему к региональным пенсионным программам, то можно будет решать триединую

задачу. Появляется устойчивый доход для пенсионных фондов, а пенсионные деньги идут работать в ипотеку и строительство жилья.

Сегодня существует потребность в доработке законодательной базы для возможности создания не пополняемых (амортизируемых) ИЗПИФ. В частности, в ФЗ «Об инвестиционных фондах» необходимо предусмотреть возможность частичного погашения инвестиционных паев, а в налоговом законодательстве предусмотреть возможность амортизации балансовой стоимости инвестиционных паев. Кроме того, следует доработать нормативную базу в части упрощающей и удешевляющей механизм передачи и оценки закладных: в ФЗ «Об ипотеке» нужно необходимо ввести положения, дающие возможность депозитарного (в т.ч. номинального) хранения закладных.

Определенные проблемы возникают в связи с ипотечными сертификатами участия. Так, требуется внести ряд изменений в ФЗ «Об ипотечных ценных бумагах» и Постановление Правительства РФ «Об утверждении Типовых правил доверительного управления ипотечным покрытием». В частности, необходимо поменять порядок формирования ипотечного покрытия (сначала Правила, а затем Реестр), оставить в Правилах только минимальную стоимость ипотечного покрытия и количество сертификатов (не указывая их стоимость) либо только стоимость (не указывая количество). Помимо этого, следует предусмотреть возможность дробления ипотечного сертификата участия, возможность частичного погашения сертификатов участия в объеме выплаченных инвесторам сумм погашения основного долга по ипотечным обязательствам, а также уточнить состав активов в ипотечном покрытии сертификатов участия (невозможна замена дефолтной закладной и получение по ней залога).

В настоящее время созрела необходимость создания Российской ипотечной системы (РИС) по аналогии с Российской торговой системой (РТС) для обеспечения обращения ипотечных кредитов на общероссийском рынке. Прежде всего, должны быть приняты общероссийские стандарты, создана система аккредитации участников системы (депозитариум, оценщики, страхователи, эксперты, сервисные агенты), отработаны единые информационные технологии и организована торговая площадка, на которой бы обращались стандартные закладные.

В заключение несколько слов об ОАО «Компания по управлению инвестициями «ЯМАЛ». Организация была создана в 1998 году с целью управления инвестиционными резервами крупных российских организаций, в том числе северных и центральных регионов России. ОАО «КУИ «ЯМАЛ» входит в финансовую группу АКБ «РОСБАНК». Размер активов в управлении ОАО «КУИ «ЯМАЛ» составляет свыше 3,5 млрд. рублей, в том числе закрытый паевой инвестиционный фонд недвижимости «ТЕРРА» и интервальный паевой инвестиционный фонд смешанных инвестиций «Меркурий». Собственный капитал компании 90 млн. рублей. КУИ «ЯМАЛ» является членом Национальной Лиги Управляющих (НЛУ) и НАУФОР.

**Александр Черняк, генеральный директор ООО «БТА Ипотека» (Россия)  
«Проект по рефинансированию ипотечных кредитов с использованием опыта  
Казахской ипотечной программы «БТА Ипотека».**

По оценкам экспертов, совокупный портфель выданных в 2005 году ипотечных кредитов российских банков составляет порядка \$1 млрд. По данным ЦБ РФ, ипотечные кредиты выдают более 250 банков, из более чем 1300 российских банков. При этом половина ипотечных портфелей приходится на 5-6 крупных московских банков. Так что охват

страны ипотекой в этом смысле еще меньше. Сегодня в РФ в среднем одним банком, из числа выдающих ипотечные кредиты, выдается один кредит в день. Этого крайне мало. Особенно если учесть, что, согласно планам правительства РФ, к 2010 году должно выдаваться не менее 1 млн. кредитов в год, т.е. при неизменном количестве банков, выдающих ипотечные кредиты, в 16 раз больше, чем сегодня.

Следует отметить, что российский рынок характеризуется ограниченным предложением жилья на вторичном рынке. При этом, на сегодняшний день почти никто не рефинансирует кредиты, выданные под залог строящегося жилья, и эту нишу необходимо заполнять.

Определенные проблемы создают низкие темпы строительства в РФ при высоких темпах развития ипотеки: объемы строительства растут менее чем на 0,5% в месяц, объемы же кредитования растут на 3% в месяц. Негативное влияние на рынок оказывает незавершенность процесса формирования российского законодательства по выпуску ипотечных ценных бумаг: отсутствуют 24 подзаконных акта, необходимых для выпуска ИЦБ. На развитие рынка могут также повлиять возможные нерыночные шаги Правительства РФ, направленные на искусственное снижение ставок по ипотечным жилищным кредитам путем оказания господдержки участникам рынка с госучастием в капитале. Планы Правительства РФ по ставкам: 2006 - 12% годовых, 2007 - 10% годовых, 2008 - 8% годовых. В результате работа на рынке первичных кредиторов и рефинансирующих организаций коммерческого типа может стать невыгодной.

Кроме того, сегодня нет единых стандартов кредитования, администрирования, рефинансирования ипотечных кредитов, а также единых стандартов секьюритизации и выпуска ИЦБ. Что в конечном итоге скажется на цене тех бумаг, которые будут выпускаться. В настоящее время предпринимаются отдельные попытки объединить участников рынка в рамках единых стандартов. Мы со своей стороны будем поддерживать эти начинания, потому что они должны привести к удешевлению кредитов, снижению стоимости ресурсов и, следовательно, увеличению объемов кредитования населения.

ООО «БТА Ипотека» (Россия) приступило к работе 24 октября 2005 года. Для работы была подобрана профессиональная команда, имеющая опыт создания региональной сети и внедрения программ ипотечного кредитования в России. За 1 месяц работы компании удалось заключить соглашения с 19 банковскими и брокерскими организациями, работающими в 33 регионах РФ. Объем операций на ипотечном рынке России в 2005 году составил \$60 млн. В течение ближайших трех лет планируется освоить порядка \$1,5 млрд.

Инвесторами компании «БТА Ипотека» выступают негосударственные пенсионные фонды (в том числе пенсионные фонды Казахстана), паевые инвестиционные фонды, инвесторы в ИЦБ. Вообще мы готовы сотрудничать со всеми участниками рынка - региональными операторами, сервисными агентами унифицированной системы рефинансирования, ипотечными брокерами, кооперативами различной формы. Принципы работы «БТА Ипотека» можно описать следующим образом. «БТА Ипотека» приобретает кредиты, оставляя за продавцами обязанности по их сервисному обслуживанию.

К конкурентным преимуществам «БТА Ипотека» можно отнести технологию выдачи и администрирования «под ключ» для банков, не умеющих работать с ипотекой; обучение банков технологии выдачи и администрирования ипотечных кредитов; наличие

мультипродуктовой линейки ипотечных кредитных продуктов, включая совершенно новые для российского рынка. Так, например, планируется рефинансировать кредиты и займы под залог существующего жилья; кредиты, выданные на ремонт квартиры под залог существующего жилья; кредиты на покупку коммерческой недвижимости. Приобретаться будут не только закладные, но и права требования. Также планируется выдавать кредиты с плавающей ставкой.

Кроме того, к основным преимуществам «БТА Ипотека» следует отнести наличие рыночных условий для партнеров, а также возможность выпускать ипотечные ценные бумаги с использованием высокого рейтинга материнской компании в целях удешевления стоимости ресурсов.

**«Проект по рефинансированию жилищных кредитов АКБ «Совфинтрейд»  
Александр Егоров, заместитель председателя Правления ЗАО «АКБ «Совфинтрейд»**

ЗАО «АКБ «Совфинтрейд» входит в Межрегиональную банковскую группу газовой промышленности и является структурным подразделением Газпромбанка. Основными акционерами банка являются ОАО «Газэкспорт» и ЗАО «АБ «Газпромбанк». С середины 2004 года основной деятельностью банка является рефинансирование ипотечных жилищных кредитов. В настоящее время организация работает более чем в 40 регионах расположенных в нескольких Федеральных округах (например, на Дальнем Востоке). При этом в рефинансировании используются общедоверительные стандарты, что позволяет унифицировать работу со многими региональными операторами.

Вопросы, касающиеся стандартизации процессов, связанных с ипотекой, сегодня необычайно актуальны. Я считаю, что в ближайшее время необходимо создать единый отраслевой стандарт, а государство с помощью своих гарантий через АИЖК должно регулировать и поддерживать дальнейшие выпуски ценных бумаг теми эмитентами, которые придерживаются единого отраслевого стандарта.

Одна из задач кредитной организации – построение сбалансированного рынка жилищного кредитования (не только выкуп закладных, но и кредитование строительного комплекса).

Использование собственной среднесрочной ресурсной базы для организации жилищного кредитования и формирования кредитного портфеля в соответствии с общедоверительными стандартами. Необходимость государственной поддержки развития строительного комплекса, а также субсидирования аннуитетного платежа в части процентных ставок со стороны местных администраций и муниципалитетов.

**«Об участии государства в развитии системы страхования ипотечных кредитов».  
Сергей Барсуков, заместитель председателя Правления ОАО «КИТ Финанс»  
Инвестиционный банк»**

Я не буду подробно останавливаться на программах компании «КИТ Финанс», которые во многом похожи на программы наших коллег и построены на основе опыта АИЖК, а поделюсь нашим видением проблемы увеличения доступности ипотечных кредитов для населения и тех шагов, которые необходимо сделать для снижения процентных ставок.

КИТ Финанс – ведущий инвестиционный банк, предоставляющий финансовые услуги компаниям, финансовым институтам и частным инвесторам. Основными предложениями банка в сфере управления благосостоянием частных клиентов являются паевые фонды,

ипотечные кредиты, депозиты, индивидуальные стратегии управления активами.

Как правило, первичные кредиторы стараются привлечь клиентов с помощью увеличения доступности ипотечных продуктов. Для этого применяется гибкий подход к оценке платежеспособности клиента, практикуются неофициальные формы подтверждения доходов, а также снижение процентных ставок по кредитам и уменьшение величины первоначального взноса. Успех последних двух способов во многом зависит от степени развития института страхования ипотечных кредитов. О нем и пойдет речь ниже.

Страхование ипотечных рисков имеет целый ряд преимуществ. Для банков – это страхование кредитного риска, связанного с дефолтом заемщика, а также повышение качества ипотечного покрытия, которое является исходной базой для секьюритизации. Для заемщиков - повышение доступности кредитов, уменьшение суммы первоначального взноса и требуемой суммы накоплений, расширение ассортимента кредитных продуктов и категорий потенциальных заемщиков.

Значительное снижение ипотечных рисков становится возможным за счет высокого рейтинга страховой компании. Поэтому страхование кредитов исключительно коммерческим сектором проблемы в полной мере не решит. Необходимо участие государства в этом процессе.

Подтверждением тому может стать опыт Соединенных Штатов Америки, где ипотечным страхованием занимается госучреждение Федеральная Жилищная Администрация (ФЖА).

ФЖА была создана в 1934 году в соответствии с Национальным актом о жилье. С 1965 года входит в Департамент жилья и городского развития. Основным направлением деятельности ФЖА является создание системы взаимного страхования ипотечных кредитов и совершенствование стандартов ипотечного кредитования.

ФЖА реализует около 40 различных страховых и кредитных программ, ориентированных на облегчение приобретения, строительства или реконструкции жилья определенным категориям граждан, которые не в состоянии внести первоначальный платеж по обычным кредитам – гражданами с низким и умеренным доходом, представителям национальных меньшинств. Ежегодно ФЖА страхует около 900 тыс. ипотечных кредитов. Процентная ставка по кредитам, страхуемым ФЖА, находится на уровне рыночных ставок, вместе с тем требование первоначального взноса существенно ниже, что и делает кредит доступным для малообеспеченных семей.

В случае дефолта залладных ФЖА выплачивает кредитору сумму по дефолту, выкупает залладную, а затем осуществляет выселение заемщика из залложенного помещения. Развитие в России института ипотечного страхования требует принятия целого ряда мер. Прежде всего, необходимо принять законодательные акты о страховании ипотечных жилищных кредитов, создать некоммерческую организацию в форме государственной корпорации «Агентство по страхованию ипотечных жилищных кредитов». Кроме того, требуется разработка и внедрение программ страхования «стандартных» кредитов, ориентированных на целевые группы населения с низким и умеренным уровнем доходов; разработка единых подходов к стандартам ипотечных кредитов и требованиям к процедурам предоставления кредитов; определение правил и процедур оказания страховых услуг, создание системы перестрахования рисков; разработка общих подходов к сбору и анализу информации по дефолтам и расходам, связанным с реализацией залога.

Появление залладных со штампом «застраховано государством» позволит банкам под их

обеспечение в целях рефинансирования выпускать ипотечные ценные бумаги с доходностью и на срок, сопоставимыми с государственными ценными бумагами. Это, в свою очередь, снизит стоимость ипотечных кредитов. Появление нового массового низкорискового и высоколиквидного инструмента на рынке ценных бумаг будет содействовать развитию отечественного фондового рынка и привлечению на него дополнительных финансовых ресурсов – «длинных денег» консервативных отечественных и зарубежных инвесторов, появлению эффективного и надежного инструмента для инвестирования средств пенсионного фонда. Развитие ипотеки и соответствующее увеличение спроса на первичное жилье вызовет рост сектора жилищного строительства, более активное возмещение ветшающего жилья и строительство нового. Доступность и привлекательность ипотеки для первичных потребителей будет дополнительно стимулировать процесс легализации доходов населения, а, следовательно, вызовет рост налоговых поступлений в бюджет.

### **«Влияние государства на формирование рынка ипотечного жилищного кредитования в Украине»**

**Валерий Омельчук, председатель Правления Государственного фонда содействия молодежному жилищному строительству**

В Украине ипотечное жилищное кредитование развивается, начиная с 2001 года. В 2001-2004 гг. рост ВВП Украины составлял около 8% в год, этот же период характеризовался относительной стабильностью в экономике и уровнем инфляции 7-8%. Намечился также рост доходов населения. В этой ситуации темпы роста банковских активов за последние 4 года составляли примерно 40% ежегодно. При этом доля ипотеки в кредитных портфелях банков увеличилась с 2,5% (2001 г.) до 10% в 2004-м. Со строительством жилья в Украине картина примерно такая же, как и в России. В 1997-99 гг. отмечался упадок, а в последние годы – бурное развитие. За последние 5 лет объемы жилищного строительства увеличились примерно на 36%. Причем основным источником финансирования строительства стали средства населения.

На сегодняшний день текущая задолженность по кредитам, обеспеченным жилищной ипотекой, в Украине составляет почти \$1 млрд. Причем с 2002 года объемы увеличились в 12,5 раз. С рефинансированием дела обстоят хуже. На сегодняшний день оно в стране практически отсутствует. Между тем, законодательное обеспечение ипотечного кредитования и рефинансирования находится на достаточно развитом уровне. Так, в течение последних нескольких лет был принят закон об ипотеке, закон об ипотечном кредитовании, операциях с консолидированным ипотечным долгом и ипотечными сертификатами, а также закон о финансово-кредитных механизмах и управлении имуществом при сооружении жилья. Готовится к принятию еще ряд законов, касающихся ипотеки. В том числе закон об ипотечных ценных бумагах, о доверительном управлении имуществом. Кроме того, в Украине существует ряд государственных программ по обеспечению жильем отдельных категорий населения - молодых семей, сельских жителей, чернобыльцев, военнослужащих и т.д.

Более подробно мне хотелось бы остановиться на программе по обеспечению жильем молодежи. Она принята правительством Украины на ближайшие 10 лет. Программа предусматривает льготное кредитование молодых семей за счет государственного и местных бюджетов. Благодаря ей, уже 7400 молодых семей смогли приобрести жилье на льготных условиях. На сегодняшний день объем средств, направленных из бюджетов разных уровней на реализацию данной программы, составляет свыше \$120 млн.

Кроме того, в Украине существует еще одна программа - «Компенсация процентов по кредитам коммерческих банков, предоставленным молодым семьям на строительство и покупку жилья». Это целевые адресные субсидии молодым семьям, с помощью которых удастся уменьшить процент по банковскому кредиту, делая его, таким образом, более доступным. В результате молодая семья может получить стандартный ипотечный кредит под 12% годовых в долларах или 17-18% в национальной валюте, но при этом, благодаря субсидии, реально будет выплачивать лишь 3-4%. А в случае, если в семье двое или трое детей, государство оплачивает банковское вознаграждение в полном объеме, делая кредит беспроцентным. В настоящее время по этой схеме смогли получить кредиты уже около 12 тыс. молодых семей.

Примерно год назад в Украине было создано Государственное ипотечное учреждение, являющееся аналогом российского АИЖК. В этом году был осуществлен пилотный проект по рефинансированию нескольких кредитов (5 банков по 1-2 кредита). В ближайшем будущем украинское Правительство планирует в значительной мере увеличить уставный фонд этой компании, а также обеспечить деятельность данной организации госгарантиями для того, чтобы можно было привлекать долгие длинные ресурсы на внешнем рынке под пулы закладных.

### **«Проект по привлечению инвестиций путем выпуска ипотечных облигаций» Юлия Ненашева, исполнительный директор ООО «Профконсалт»**

Для того чтобы ипотечные облигации были востребованы на рынке, объем ипотечного покрытия должен быть достаточно большим. Едва ли имеет смысл одной организации, выдающей ипотечные кредиты, создавать ипотечного агента. В связи с этим компанией «профконсалт» совместно с МАИФ был разработан проект выпуска синдицированной эмиссии ипотечных облигаций.

Данный проект обладает целым рядом преимуществ. Прежде всего, в оборот по привлечению инвестиций привлекаются низколиквидные активы (права требования по кредитам и займам, обеспеченным ипотекой, закладные). Обеспечивается эффективное рефинансирование денежных средств. Объем привлекаемых денежных средств ограничивается только объемом предоставляемых прав требований по кредитам (займам) и закладных, а финансирование жилищного строительства осуществляется за счет заемных (а не собственных) денежных средств. Наконец, не секрет, что основные расходы на организацию выпуска ипотечных облигаций сегодня достаточно велики. При синдицированном выпуске они делятся на количество организаций, участвующих в синдицированной эмиссии.

Участники проекта (строительные организации, региональные операторы, кооперативы и т.д.) могут выступать в качестве продавцов прав требований по кредитам, обеспеченным ипотекой, и закладных, а также непосредственно участвовать в создании ипотечного агента. Причем, и права требований, и закладные вносятся в уставный капитал последнего. Для банков достаточно интересным направлением может стать приобретение самих ипотечных облигаций в качестве актива.

К сожалению, на сегодняшний день реализация проекта крайне затруднена из-за законодательной неурегулированности различных аспектов. В частности, не решен вопрос, касающийся возможности передачи ипотечным агентом денежных средств, привлеченных посредством эмиссии ипотечных облигаций, так как установленная законом деятельность ипотечного агента не предусматривает такой возможности. Кроме

того, Федеральной службой по финансовым рынкам России (ФСФР) и ЦБ РФ до сих пор не принят ряд нормативных актов, требование о разработке которых содержится в ФЗ «Об ипотечных ценных бумагах».

Несомненна также практическая сложность сопоставления денежных потоков по кредитным договорам (договорам займа) и залоговым (необходимо конструировать некий принцип их однородности по срокам и условиям выплат денежных средств) и размещаемым ипотечным облигациям. Большинство описанных проблем, скорее всего, будет решено после того, как ФСФР утвердит необходимые для работы подзаконные акты.

### **«Рейтинг ипотечных банков России»**

**Яркоев Сергей Владимирович, начальник отдела оценки рисков рейтингового агентства АК&М**

Рынок ипотечного кредитования сегодня развивается достаточно активно. Увеличивается количество банков, готовых заниматься ипотекой, растет спрос населения на кредиты под залог недвижимости. При этом, естественно, увеличивается и потребность в информационном обеспечении данного рынка. В этой связи достаточно важным представляется создание рейтинга банков, работающих в сфере ипотечного кредитования. Однако простое ранжирование кредитных организаций по одному показателю едва ли способно удовлетворить информационные потребности участников рынка. В настоящее время требуется комплексный подход, основанный на учете различных показателей и характеристик как активности банков, так и условий кредитования.

В настоящее время рейтинговое агентство АК&М совместно с журналом «Бизнес Уик Россия» приступают к подготовке рейтинга «Ведущие банки на рынке ипотечного кредитования». Это будет второй проект в рамках нашего сотрудничества. Первым была публикация в сентябрьском номере журнала рейтинга ведущих предприятий РФ.

Главной целью рейтинга «Ведущие банки на рынке ипотечного кредитования» является определение позиций крупнейших отечественных банков, работающих на ипотечном рынке. Рейтинг будет обобщать такие показатели, как масштаб и динамика бизнеса в области ипотечного кредитования (количество выданных кредитов и их объем в денежном выражении, суммарный объем ипотечного портфеля и т.д.), а также показатели, условно объединяемые в группу «характеристика кредита». Ведь, с одной стороны, банк должен характеризоваться большими масштабами бизнеса, динамичным развитием, но вместе с тем его ипотечные продукты должны быть доступны как можно большему числу людей.

К характеристикам кредита будут отнесены: максимальный срок кредита, минимальная ставка по кредиту (в рублях и валюте), минимальный первоначальный взнос, максимальный объем ипотечного кредита, а также, например, минимальный доход семьи, при котором можно рассчитывать получить кредит с теми или иными параметрами. Позиции будут определяться по каждому показателю по нормированной шкале значений. Положение рейтингуемых банков в рамках каждой группы планируется обозначать определенными весами. Кроме того, предполагается ранжирование групп в соответствии с цветовыми коэффициентами. Первичный критерий для включения в рейтинг – первые сто банков по объему ипотечного портфеля на 30.09.2005 г. Рейтинг предполагается опубликовать в журнале «Бизнес Уик Россия» в начале 2006 года.

### **«Проект по реализации рыночных механизмов привлечения финансирования на**

## вторичном рынке привлечения кредитов»

**Алексей Турченков, генеральный директор ЗАО «Ипотечная компания «Мой дом».**

В настоящий момент общее количество банков, вовлеченных в ипотечное кредитование, является недостаточным, а степень доступности ипотечных кредитов для граждан крайне низкая по всей стране. Повышению доступности ипотечных кредитов для населения и активизации банков как первичных кредиторов будет способствовать развитие Унифицированной системы рефинансирования ипотечных жилищных кредитов (далее – УСР ИЖК). Концепция развития УСР ИЖК на период до 2010 года была одобрена Правительством РФ 30 июня 2005 года. Основными характеристиками данной системы являются доступность для большинства банков - первичных кредиторов, стандартизация выдачи и обслуживания кредитов по всей стране, высокая скорость оборота капитала первичных кредиторов и операторов вторичного рынка, низкие транзакционные издержки и, главное, развитая инфраструктура участников УСР ИЖК.

Деятельность ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» (далее – «АИЖК») как оператора УСР ИЖК, созданного Правительством РФ, должна способствовать расширению инфраструктуры первичного рынка и активизации банков как первичных кредиторов при содействии ипотечных брокеров. Согласно Концепции «Стандарты процедур выдачи, рефинансирования и сопровождения ипотечных кредитов (займов)», разработанные и внедренные АИЖК, получили статус Общефедеральных стандартов.

Согласно Концепции развития УСР ИЖК, в целях дальнейшего развития вторичного рынка ипотечных кредитов, необходимо обеспечить доступность вхождения в УСР ИЖК любому частному оператору путем создания недискриминационных условий для такого вхождения. Кроме того, необходимо оказывать операторам методическое содействие со стороны АИЖК, включая раскрытие АИЖК имеющейся статистической информации по рефинансированным агентством ипотечным кредитам, выданным и обслуживаемым по Общефедеральным стандартам. Важно также способствовать формированию «синдикатов» из числа сторонних инвесторов, первичных кредиторов, инвестиционных институтов и иных лиц, образуемых для целей объединения капитала для наращивания объемов выкупа ипотечных кредитов и формирования в короткие сроки ипотечного покрытия. Наконец, Концепция предписывает стремиться к снижению объемов рефинансирования ипотечных кредитов, осуществляемого АИЖК, по мере увеличения объема рефинансирования, осуществляемого иными конкурентоспособными операторами системы.

На сегодняшний день основным сдерживающим фактором развития вторичного рынка ипотечных кредитов является отсутствие возможности привлечения долгосрочных ресурсов в существующей финансовой системе, ее незначительная капитализация и неразвитая инфраструктура для удовлетворения растущей потребности населения в ипотечном кредитовании. Частные операторы, готовые выкупать у банков - первичных кредиторов стандартные рублевые ипотечные кредиты, не пользуясь господдержкой (на рыночных принципах), должны иметь возможность в любой момент выйти на финансовый рынок и привлечь необходимое финансирование для осуществления своих операций по рефинансированию. Однако недостаточная степень развития законодательной базы и инфраструктуры фондового рынка не позволяют сегодня рефинансирующим организациям выпускать ипотечные ценные бумаги в соответствии с ФЗ «Об ипотечных ценных бумагах». Таким образом, привлечение финансирования посредством эмиссии ипотечных облигаций и ипотечных сертификатов участия в данный

момент не представляется возможным.

Помимо частного рефинансирования на вторичном ипотечном рынке (продажи пула закладных или кредитования под залог сформированного пула) сегодня можно назвать только один инструмент привлечения финансирования – частное либо публичное размещение инвестиционных паев ипотечных закрытых паевых инвестиционных фондов (ИЗПИФ). В настоящий момент именно ИЗПИФы могут с наименьшими рисками использоваться для рефинансирования стандартных ипотечных кредитов (закладных) целевым образом, привлекая в ипотеку денежные средства консервативных инвесторов (включая средства страховых резервов и пенсионных накоплений). Именно конструкция ИЗПИФа позволяет создать систему взаимодействия между банком-первичным кредитором, учредившим фонд и передавшим управляющей компании стандартные закладные в доверительное управление, и инвесторами-пайщиками, приобретающими паи фонда, выкупая таким образом у учредителя долю в праве собственности на имущество (закладные), составляющее ИЗПИФ. По окончании формирования ипотечного закрытого паевого инвестиционного фонда инвестиционные паи могут свободно обращаться на рынке. Инвестиционный пай ИЗПИФа является надежным, доходным и ликвидным финансовым инструментом. Основными приобретателями инвестиционных паев будут страховые компании, инвестиционные банки и другие профессиональные участники фондового рынка.

Суть предлагаемого механизма привлечения капитала в ипотеку заключается в следующем. Первичный кредитор (кредиторы) учреждает ИЗПИФ, передавая закладные в доверительное управление управляющей компании. Ряд потенциальных пайщиков готов приобрести паи сразу после формирования ИЗПИФа, рефинансируя, таким образом, первичного кредитора. Ипотечный брокер связывает спрос инвесторов и предложение первичных кредиторов на основе предварительного многостороннего соглашения. В результате превращения активов с ограниченной ликвидностью (требования по ипотечным кредитам) в ликвидные (инвестиционные паи) происходит следующее. Привлеченные дополнительные ресурсы вновь используются первичным кредитором для ипотечного кредитования. Банки могут планировать свою деятельность на первичном ипотечном рынке, получая гарантии выкупа выдаваемых ими ипотечных кредитов (при условии соответствия оговоренным стандартам). Ипотечные брокеры могут привлекать и консультировать клиентов-потенциальных заемщиков, представляя их интересы перед банками, которые реально выдают ипотечные кредиты в разумные сроки. Инвесторы (рефинансирующие организации) получают возможность объединить капиталы для наращивания объемов выкупа закладных у первичных кредиторов и формирования в короткие сроки ипотечного покрытия, служащего обеспечением для выпуска в ближайшем будущем ипотечных финансовых инструментов.

ЗАО «Мой дом» консультирует граждан по вопросам ипотечного кредитования, обеспечивает потенциальных заемщиков информацией об условиях различных ипотечных банков, содействует клиентам в выборе оптимального кредитного продукта, представляет их интересы на всех этапах совершения ипотечной сделки в отношениях с банком, страховой и оценочной компаниями. В настоящее время ЗАО «Мой дом» создает собственную региональную сеть, открывая ипотечные клиентские центры в городе Москве (Пушкинская площадь, дом 5, здание ФГУП «Известия») и ряде субъектов РФ, предназначенные помочь потенциальным заемщикам в выборе подходящего кредита на приобретение жилья. В октябре 2005 года начал работу созданный компанией специализированный ипотечный Всероссийский справочный call-центр «Мой дом» (федеральный телефонный номер 8 800 200 05 45, вызовы для звонящих бесплатно).

Цель создания центра - популяризация ипотеки, предоставление заинтересованным гражданам общей информации о существующих на рынке ипотечных программах, ответы на наиболее распространенные вопросы об ипотеке и условиях совершения ипотечных сделок.

ЗАО «Ипотечная компания «Мой дом» является партнером ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» на основании заключенного Соглашения о сотрудничестве по развитию инфраструктуры Унифицированной системы рефинансирования ипотечного жилищного кредитования. В соответствии с Соглашением «Мой дом» осуществляет распространение и популяризацию Общефедеральных стандартов, способствуя увеличению доли стандартных кредитов в общем объеме ипотечного кредитования. Общество консультирует кредитные организации по вопросам участия в Унифицированной системе рефинансирования и сотрудничества с ОАО «АИЖК» и другими рефинансирующими организациями, готовыми приобретать у первичных кредиторов требования по стандартным ипотечным кредитам.

**«Ипотечный брокер: передовые технологии работы»**  
**Владимир Лопатин, вице-президент корпорации «Бэст-недвижимость»**

Задача ипотечного брокера - взять за руку человека, растерявшегося перед морем информации об ипотеке (причем довольно бурное, учитывая отсутствие стандартов), и провести его по этому сложному маршруту от начала и до конца.

Я являюсь вице-президентом крупной сетевой компании, которая с 1998 года (памятного года выхода закона об ипотеке) остается неизменным лидером по объему ипотечных сделок в Москве. В рамках проекта «Бэст-ипотека», которому 25 октября исполнился ровно один год, мы постарались осветить основные вопросы, касающиеся деятельности ипотечного брокера.

Итак, должна ли риэлтерская компания, работающая с претендентом на ипотечный кредит, ограничиваться подбором квартиры и помощью в совершении сделки после одобрения банком заемщика? Ответ на этот вопрос дал сам рынок. Сегодня в столице очень много первичных кредиторов, более 50% клиентов которых «приведены» риэлтерскими компаниями. Ясное дело, что серьезный риэлтер не может оставаться в стороне от этого процесса и должен брать на себя, в том числе, и брокерские функции (консультирование и сопровождение).

Но тут сразу же возникает другой вопрос: кто в риэлтерской компании должен выполнять эти функции? Сегодня в большинстве фирм ипотечным консалтингом занимаются сами риэлтеры. По нашему мнению, такой подход малопродуктивен. В нашей компании брокерские функции выполняют специализированные ипотечные брокеры или кредитные консультанты. Они объединены в рамках единого юридического лица под названием «Центр кредитов и займов «Доступное жилье». Именно эти люди консультируют клиентов и помогают им подобрать оптимальный кредит в одном из 25 банков-партнеров. Немаловажным является вопрос, касающийся оплаты брокерских услуг, предоставляемых риэлтером. Подходы здесь могут быть разными. Так, в мире в мире широко распространен вариант, при котором данные услуги оплачивает банк. Однако в нашей стране риэлтерская компания традиционно работает по поручению клиента, а не банка. Значит, оплачивать брокерские услуги должен именно потенциальный заемщик. При этом гонорар может закладываться в риэлтерскую комиссию как добавка за подбор кредита, либо выплачиваться по отдельному договору. Компания «Бэст-недвижимость» использует второй

вариант. Нами разработан специальный брокерский договор с клиентом, а также приложение, в котором оговариваются основные характеристики желаемого кредита. И если в течение 2 месяцев после сдачи всех необходимых документов нам не удастся подобрать клиенту кредит, соответствующим всем заданным параметрам, мы обязуемся вернуть полученную сумму и выплатить 3 тыс. рублей неустойки.

В связи с ипотечным консалтингом необходимо дать ответ еще на один вопрос. В чем должна состоять миссия ипотечного брокера в риэлтерской компании: должен ли он заканчивать свою работу после получения одобрения заемщика в банке или ему необходимо участвовать в риэлтерской сделке? По нашему мнению, ипотечный брокер должен участвовать в риэлтерской сделке до самого конца. Правда, на этом этапе ему следует консультировать уже не клиента, а самого риэлтера. Брокер должен проследить за тем, чтобы подобранный риэлтером объект соответствовал требованиям банка.

Кстати, недавно мы запустили новый проект одностадийного андеррайтинга. Он предполагает начало работы риэлтера не после получения одобрения клиента в банке, а еще до этого. После того, как наш кредитный консультант поговорит с клиентом и решит, что может гарантировать выдачу кредита, он тут же связывается с риэлтером. Последний начинает заниматься подбором объекта, а затем резервирует его при внесении клиентом задатка. Если после этого сделка сорвется из-за того, что клиента все-таки не одобряют в банке, задаток возвращается в полном объеме.

И последний вопрос, на который, как мне кажется, необходимо ответить в рамках моего выступления. Должен ли ипотечный брокер работать в рамках только одной риэлтерской компании? Начав именно с такого подхода, мы поняли, что это не совсем правильно. Ведь миссия ипотечного брокера на рынке - это миссия координатора применительно к каждому конкретному клиенту. Брокер должен помочь клиенту выбрать не только кредитную организацию, но и риэлтера. Поэтому сегодня мы предлагаем брокерские услуги независимого «Центра кредитов и займов» другим риэлтерским компаниям.

В ближайшее время наша компания собирается совместно с МАИФ поучаствовать в создании информационной системы, предназначенной для обучения ипотечных брокеров других риэлтерских компаний. Но подобное обучение будет иметь небольшую ценность, если не обеспечить брокера дальнейшей информационной подпиткой. Таким «питающим» информканалом станет разработанный продукт «Ипотечный навигатор». Тем, кто пройдет обучение, мы будем обеспечивать профессиональный доступ к этой программе.

#### **Сессия IV: «Презентация проектов по созданию автоматизированных информационных систем по развитию рынка доступного жилья в России»**

**«Разработка межрегиональной автоматизированной информационной системы (МАИС) по торговле недвижимостью с использованием ипотечных и накопительных схем приобретения жилья.**

**Валерий Казейкин, первый вице-президент Международной ассоциации фондов жилищного строительства и ипотечного кредитования (МАИФ)**

В августе 2000 г. МАИФ приняла решение о начале разработки Межрегиональной автоматизированной информационной системы по торговле недвижимостью с использованием механизмов ипотеки (МАИС). К 2005 году были разработаны и введены в эксплуатацию более 10 региональных и отраслевых «версий» программы для таких ипотечных операторов, как Центральная ипотечная компания (г. Москва), Ипотечная корпорация Московской области, Самарский областной фонд жилья и ипотеки, Ипотечное

агентство Пензенской области, Ипотечная корпорация Республики Мордовия, Ипотечная корпорация Чувашской Республики, Фонд ипотечного кредитования Кемеровской области, Балтийская ипотечная корпорация (г. Санкт Петербург), Фонд ипотечного жилищного кредитования Ленинградской области и нескольких ипотечных компаний входящих в «Транснациональную финансово-промышленную группу «Доступное жилье»».

Система МАИС состоит из модулей, которые могут функционировать в составе всей системы или самостоятельно. Это позволяет автоматизировать работу как небольших организаций (например, ипотечных брокеров), так и региональных или отраслевых операторов. При внедрении на том или ином предприятии систему обычно модернизируют и дорабатывают с учетом специфических требований заказчика. Например, в 2003 году была создана отраслевая система МАИС для фонда «Жилсоципотека» Московской железной дороги (МАИС РЖД). Система действует на 460 предприятиях 12 регионов Центрального федерального округа и автоматизирует процессы продажи квартир с использованием различных ипотечных схем. В настоящее время разрабатывается аналогичный продукт по заказу концерна «Росэнергоатом» (МАИС РЭА). Подобные специфические программы позволяют упорядочить очереди сотрудников предприятий, претендующих на улучшение жилищных условий, автоматизировать процесс продажи жилья по ипотечным схемам с контролем всех операций из головного офиса и т. д. Кроме того, с помощью отраслевых МАИС можно без труда формировать аналитические отчеты и составлять планы по дальнейшей реализации ипотечных корпоративных программ. Все локальные системы, несмотря на индивидуальные различия, прекрасно согласуются между собой и при необходимости могут быть интегрированы в общую сеть.

Система МАИС позволяет пользователям подбирать объекты недвижимости. Предложенный вариант можно либо зарезервировать, либо отказаться от него и поместить в «стоп-лист». Так называется перечень объектов, которые не будут предлагаться данному клиенту в следующей выборке. Кроме того, с помощью МАИС удастся совершать предварительные сделки на межрегиональном уровне. Иными словами, потенциальный заемщик, проживающий, допустим, в Самаре, может зарезервировать за собой ту или иную квартиру в Москве, Петербурге или ином городе, где уже внедрена МАИС. При этом формирование кредитного дела происходит без личного присутствия клиента. Оно необходимо лишь на завершающем этапе сделки, при подписании документов.

### **«Проект по созданию единого информационного пространства для ипотечного рынка России и СНГ»**

**Владимир Соркин, директор по развитию бизнеса компании TopS Business Integrator**

Компания TopS Business Integrator образована в сентябре 2001 года путем слияния ряда московских и региональных компаний, специализирующихся на системной интеграции, программных разработках, консалтинге и обучении. Деятельность компании TopS Business Integrator направлена на повышение эффективности бизнеса предприятий средствами информационных технологий. TopS BI предлагает широкий спектр услуг в сфере управленческого консалтинга, внедрения бизнес-приложений, системной интеграции, разработок и внедрения систем электронного бизнеса.

На сегодняшний день компания TopS BI имеет значительный опыт по разработке и внедрению решений по автоматизации процессов ипотечного кредитования. В 2004 году Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) и компания TopS BI запустили в промышленную эксплуатацию Единую информационную систему (ЕИС),

обслуживающую нужды АИЖК. Внедрение системы обеспечило автоматизацию процессов управления взаимоотношениями с партнерами, процессов подготовки и выдачи ипотечного кредита, контрактования, рефинансирования кредита, сопровождения закладных, выпуска и обращения ценных бумаг; инвестирования, управления финансами и формирования управленческой отчетности. Наличие разработанной Единой информационной системы привело к снижению операционных затрат, повышению качества работы и уменьшению времени и стоимости включения новых участников в федеральную систему ипотечного кредитования.

В настоящее время компания TopS BI внедряет информационную систему на базе Microsoft Business Solution-Ахартa в АКБ «Совфинтрейд», для которого ипотечное кредитование является стратегическим направлением развития.

Ипотечный рынок представляет собой систему, в рамках которой взаимодействуют унифицированные информационные объекты: заемщики, объёты недвижимости, кредиты, закладные и т.д. От того, насколько тесно обеспечено информационное взаимодействие между этими элементами, в значительной мере зависят темпы развития рынка ипотеки. Внедрение информационных технологий позволяет оптимизировать затраты на выдачу и сопровождение кредитов, накапливать и анализировать статистические данные для выбора оптимальных параметров (программы, проценты, условия и т.д.). Все это, в конечном счете, благотворно сказывается на развитии системы ипотечного кредитования.

Сегодня рынок ипотеки становится действительно массивным. На нем появляется все больше игроков, у каждого из которых – своя специфическая роль (это требует взаимодействия между участниками). Начались процессы секьюритизации ипотечного покрытия. Не за горами формирование рынка ипотечных ценных бумаг. Учитывая наличие всех этих факторов, значение информационных систем для развития ипотеки на сегодняшний день трудно переоценить.

Но, помимо потребностей в информатизации ипотеки, сегодня появились и реальные возможности осуществления данного процесса. В частности, благодаря усилиям АИЖК, МАИФ и ряда других крупных игроков сформирована общенациональная структура рынка ипотеки; сформированы (и апробированы в массовой практике) стандарты в области ипотечных кредитов; накоплен объём данных, на базе которого можно строить серьёзный анализ как краткосрочных, так и долгосрочных тенденций рынка и оптимизировать значения ключевых параметров. Кроме того, в широкую практику внедрены информационные системы, обеспечивающие работу участников рынка первичного кредитования и обслуживания кредитов.

Информационные потребности различных участников рынка ипотеки, разумеется, неодинаковы. Так, для банков и ипотечных компаний определяющее значение имеют создание и поддержка собственной информационной базы объектов и субъектов ипотечного кредитования, наличие удобных и надёжных средств автоматизации работы фронт- и бэк-офиса, информационная поддержка брокерской сети, оперативное взаимодействие с ипотечными брокерами и рефинансирующими компаниями (вторичными кредиторами). Ипотечные брокеры сегодня нуждаются в поддержке своих собственных информационных баз и оперативном взаимодействии с первичными кредиторами (как правило, несколькими). Потребности рефинансирующих компаний в информатизации сводятся к поддержанию собственных стандартов, наличию удобных и надёжных средств для взаимодействия с первичными кредиторами. Также им необходимы средства анализа приобретаемых и уже приобретенных пулов закладных и их

дальнейшего сопровождения, а также средства взаимодействия с сервисными структурами. Операторы различных сервисов (оценщики, страховщики, риэлторы, агенты по сопровождению, агенты по взысканию) сегодня нуждаются в качественном информационном взаимодействии с первичными кредиторами и рефинансирующими компаниями. Наконец, структурам вторичного рынка (АИЖК, депозитарии, операторы рынка ценных бумаг) информационные технологии позволяют эффективно накапливать данные, анализировать и оптимизировать различные стандарты и параметры, влияющие на рынок в целом, а также решать специфические ролевые задачи.

Потребность в тесном и оперативном информационном взаимодействии между всеми участниками рынка может быть в значительной мере удовлетворена путём формирования единой информационной среды для участников ипотечного рынка. Формирование последней немыслимо без создания стандартов информационного обмена, внедрения программно-технических средств информационного взаимодействия, наличия специальных соглашений и договорённостей между участниками рынка.

В настоящее время можно говорить об элементах глобальной информационной системы для участников ипотечного рынка: это МАИС и другие информационные системы для первичных кредиторов, брокеров и сервисных операторов; ЕИС АИЖК – как информационная система для накопления, учёта и анализа пулов закладных (аналогичные системы создаются сейчас и для других операторов вторичного рынка - например, банка «Совфинтрейд»); интеграционная система (в рамках ЕИС АИЖК).

МАИФ и TopS Business Integrator заинтересованы в сотрудничестве со всеми участниками ипотечного рынка в интересах развития информационных средств для поддержки их деятельности и развития глобальной информационной системы для ипотечного рынка в России.

**«Разработка отраслевых и региональных автоматизированных информационных систем по торговле недвижимостью с использованием механизмов ипотеки»  
Владимир Казейкин, Начальник отдела информационных технологий Центральной ипотечной компании.**

Основная задача любой отраслевой ипотечной программы – это, прежде всего, повышение лояльности сотрудников. Представим себе следующую ситуацию. На предприятии работает человек, получающий невысокую заработную плату и мечтающий о собственной квартире. Естественно, использовать рыночные механизмы приобретения жилья (в том числе и ипотеку) ему не позволяет уровень дохода. И тут руководству приходит в голову замечательная идея субсидировать процентную ставку по кредиту и тем самым осчастливить своего работника. Благодаря этому, удастся не только повысить мотивацию сотрудника, но и «привязать» его к компании на длительный срок (15-20 лет).

В качестве примера можно привести проект по автоматизации отраслевой ипотечной программы для Фонда «Жилищная социальная ипотека» Московской железной дороги (МАИС РЖД). В результате автоматизации произошло сокращение очереди с 15 тыс. до 11 тыс. человек за счет выявления стоящих без достаточных оснований. Были выстроены единые механизмы продажи квартир и выдачи кредитов по отраслевой программе, тем самым деятельность всех филиалов была стандартизирована. Были снижены риски по кредитованию, снизились финансовые и временные издержки, что позволило головному офису из Москвы контролировать каждую сделку, формировать соответствующую аналитику, планировать деятельность на ближайшую перспективу.

Внедрение МАИС РЖД позволило также отслеживать платежи по каждой сделке. Была проведена работа по интеграции МАИС с внешней учетной и бухгалтерской системой.

В отличие от отраслевых, региональные программы призваны решать задачу привлечения максимального количества денежных средств в строительство жилья. Для того чтобы обеспечить жителей регионов доступным жильем, необходимо объединять ресурсы граждан с ресурсами субъектов Федерации и совместными усилиями решать имеющиеся проблемы. При этом автоматизированные информационные системы помогают сделать это взаимодействие наиболее эффективным.

Для примера можно рассмотреть принципы работы автоматизированной системы, внедряемой в настоящее время в нескольких региональных ипотечных компаниях, реализующих социальные ипотечные программы. Как правило, потенциальному заемщику, не хватает собственных средств для участия в ипотеке. Региональная ипотечная компания, обычно на 100% принадлежащая субъекту Федерации имеет деньги, заложенные в бюджете на субсидирование первоначального взноса или процентной ставки. Потенциальный заемщик регистрируется в системе, которая анализирует, на какую субсидию он может рассчитывать. Деньги аккумулируются в ипотечной компании (все движения средств четко отслеживаются), после чего пускаются в строительство. Заемщик начинает погашать кредит. Деньги сначала поступают в банк, а затем в электронном виде – ипотечную компанию, которая выполняет функции контролера. Если заемщик перестает платить, ипотечная компания применяет к нему соответствующие санкции. Благодаря тому, что ипотечная компания работает по общефедеральным стандартам, после сдачи объекта она производит рефинансирование выданных ранее кредитов. Автоматизированная система будет позволять рефинансировать кредиты в режиме реального времени, тем самым, сокращая финансовые издержки.

Функционально автоматизированная система состоит из нескольких модулей: спрос (информация о заемщике, андеррайтинг), предложение (база объектов недвижимости, индексации цен, коэффициенты по этажности, фото объектов и т.д.), сделки (отслеживается задача кредитов, этап сделки, формир документов и т.д.), рефинансирование и т.д.

#### **«Автоматизация ипотечных и накопительных схем приобретения жилья»**

**Иван Давыденко, вице-президент ОАО «ТАИС ДЖ»**

Транснациональная Автоматизированная Информационная Система «Доступное жилье» (ТАИС «ДЖ») - является совокупностью информационных систем, которые комплексно автоматизируют задачи по торговле недвижимостью, выдаче и сопровождению ипотечных кредитов, их рефинансированию, формированию распределенной региональной сети ипотечных брокеров, работе с различными формами кооперативов, управлением строительством, контролю за прохождением финансовых средств и бухгалтерской отчетностью.

ТАИС «ДЖ» является дальнейшим развитием Межрегиональной автоматизированной информационной системы (МАИС) по торговле недвижимостью с использованием механизмов ипотеки, которая разрабатывалась в течение пяти лет.

Использование ТАИС «ДЖ» позволяет замкнуть в рамках крупной инвестиционно строительной компании все организационные, информационные, договорные и финансовые потоки на одной информационной среде, что ведет к экономии временных и людских ресурсов, повышению эффективности торговли недвижимостью с

использованием кредитных и накопительных схем. ТАИС «ДЖ» может интегрироваться практически с любыми внешними информационными системами, с бухгалтерскими системами (в частности 1С- бухгалтерия).

ТАИС «ДЖ» включает в себя ряд отдельных продуктов, объединенных в одном информационном поле, позволяющих полностью автоматизировать деятельность конкретной организации либо целого региона на рынке недвижимости. Система предназначена для автоматизации деятельности операторов ипотечного рынка, банков выдающих ипотечные кредиты, ипотечных брокерских компаний, различных форм кооперативов.

ТАИС «ДЖ» построена на Web-технологиях, что позволяет создать разветвленную сеть и организовать территориально распределенные «виртуальные» рабочие места с минимальными затратами.

Система позволяет осуществлять сбор и регистрацию информации о клиентах, желающих приобрести недвижимость. Уровень детализации собранных данных позволяет проводить анализ надежности и платежеспособности клиента (предварительный и окончательный андеррайтинг). Кроме того, с помощью ТАИС «ДЖ» можно осуществлять автоматическую подготовку договоров и иных документов по сделке. Важной представляется возможность подключения к системе распределенной региональной сети в рамках единого информационного пространства.

ТАИС «ДЖ» является многомодульной системой и состоит из базового элемента (ядра системы) и подключаемых единиц (модулей). Любой из модулей ТАИС «ДЖ» может функционировать как отдельный продукт, так и в совокупности со всеми модулями системы. Модуль ТАИС – «КПКГ» позволяет автоматизировать деятельность кредитных потребительских кооперативов граждан (КПКГ) как для отдельного кооператива, так и для распределенной филиальной сети. Позволяет оформлять все документы по кредитному делу по стандартам АИЖК, осуществлять андеррайтинг клиента, расчет графика платежей с последующим учетом погашений, автоматизировать выдачу займов членам КПКГ.

Модуль ТАИС – «ЖНК» обеспечивает управление процессами деятельности ЖНК, ведение учета паенакопления, ведение реестров пайщиков, автоматизированный расчет графиков накопления, учет платежей и взносов, управление трансфер-агентами. Существует также модуль ТАИС – «ВИТРИНА». С его помощью можно вести обширнейшую базу данных по строительным объектам (жилая недвижимость, коттеджи, таунхаусы, офисы, гаражи и гаражные комплексы), позволяющую выбрать интересующий объект, получить по нему исчерпывающую информацию, и перейти к оформлению сделки.

### **«Стандартные и краткие отчеты об оценке – важные составляющие ускорения ипотеки»**

**Сергей Доваль, генеральный директор ООО «Оценка для кредитования»**

В условиях увеличения количества выдаваемых ипотечных кредитов традиционные повествовательные отчеты об оценке объекта залога в значительной мере усложняют работу операторов рынка. Дело в том, что повествовательные отчеты, написанные разными оценщиками, невозможно быстро сопоставить вследствие применения разных методик оценки, разного способа подачи материала, наличия различий при

классификации жилья, большого разброса итоговой стоимости для одинаковых объектов.

Невозможность сопоставления отчетов ведет к невозможности или несоразмерным трудозатратам при формировании и классификации залоговых пулов, страховании объектов залога, переоценке залоговых пулов, переуступке закладных и пр.

Проанализировав мировой опыт, мы пришли к выводу, что решением проблемы может стать использование на рынке стандартных и кратких отчетов об оценке.

На сегодняшний день существуют предубеждения некоторых кредитующих организаций по отношению к табличным формам отчетов. Якобы, краткий отчет не полностью соответствует требованиям законодательства: в нем недостаточно полно идентифицирован объект, не полностью проведены анализ рынка и процедуры оценки, а также не используются все необходимые подходы к оценке. Между тем, краткая форма отчетности полностью отвечает данным требованиям. Кстати, лаконичность отчета не следует путать с краткостью проводимого исследования. Все процедуры, предусмотренные стандартами, совершаются в полной мере, независимо от формы итогового документа.

Банковские структуры, будучи по природе консервативными, осторожно относятся к любым новациям. Однако усиление конкуренции на рынке банковских услуг заставляет их использовать самые современные технологии. Например, Сбербанк России считается одним из самых консервативных, но вот уже более двух лет наши краткие отчеты с успехом используют его московские отделения. Кроме Сбербанка мы сотрудничаем с Международным Московским банком, банком «Ресурс-траст» и другими. Мы провели переговоры и проходим процедуры аккредитации с основными игроками на рынке ипотеки. Все сотрудники и руководители кредитующих подразделений, с кем мы беседовали, с интересом отнеслись к нашему начинанию.

Таким образом, основными преимуществами для банков при использовании кратких и стандартных отчетов об оценке являются: возможность сопоставления отчетов, написанных разными оценщиками; возможность классификации объектов по различному набору признаков (например, по региону, типу жилья, стоимости и др.); снижение вероятности неправильной оценки. Помимо этого, за счет применения кратких отчетов удастся существенно ускорить процедуры обработки отчетов (в том числе, за счет возможности обработки электронных копий), появляется возможность использования отчетов различными участниками системы ипотечного кредитования (банки, страховые компании, риэлторы, налоговые органы, и др.). Наконец, краткий отчет легко можно автоматизировать. В результате на его формирование (с учетом осмотра объекта и выполнения всех процедур, предусмотренных законодательством) уходит примерно 2 часа. Краткие отчеты могут интегрироваться с различными информационными системами. В настоящее время мы ведем работы с МАИФ по интеграции автоматизированной системы по составлению стандартных и кратких отчетов об оценке с Межрегиональной автоматизированной информационной системой МАИС.

**«Автоматизированная информационная система организаций участников Программы массовой социальной ипотеки «Строим вместе»  
Олег Рязанцев, ведущий специалист по IT-технологиям Экспертного совета Гильдии народных кооперативов России**

Для того чтобы ответить на вопрос, какие цели преследовали создатели Автоматизированной информационной системы программы «Строим вместе»,

необходимо представить себе структуру организаций, работающих по этой программе.

Сегодня в регионах России функционируют Региональные жилищные центры (РЖЦ), которые предлагают населению полный спектр услуг, связанных с приобретением жилья. В состав таких центров входит целый ряд организаций: потребительские ипотечные кооперативы, ипотечные брокеры, строительные организации, уполномоченные риэлтерские организации и др. Причем организации, работающие в рамках такого холдинга, часто бывают территориально удалены друг от друга. Поэтому главной целью разработчиков программы стало построение единой информационной среды РЖЦ с элементами системы поддержки принятия решений. Кроме того, ставились задачи создания универсального средства управления и контроля, а также разработки инструментов для анализа финансового и управленческого состояния накопительных организаций. Целями создания информационной системы стали: автоматизация деятельности РЖЦ, повышение их эффективности, снижение себестоимости и повышение качества обслуживания.

Одной из наиболее важных базовых функций системы является ведение клиентской базы. Последняя включает в себя не только формирование контактной информации, результатов анкетирования, но и подготовку своеобразной биографии человека – участника системы. Это позволяет сотрудникам, работающим с клиентами, наиболее полно удовлетворять их запросы.

Поскольку РЖЦ предлагают очень широкий комплекс услуг, важнейшими функциями системы стали: автоматизация документооборота и управление документами, а также учет и ведение финансов. При этом используется набор отраслевых стандартов в IT-области, которые позволяют обмениваться информацией практически с любыми банковскими информационными системами и системами контрольных организаций.

Разработчики системы преследовали главную цель – при максимальной гибкости условий (мы говорим об индивидуальных условиях для каждого участника программы) обеспечить простой и прозрачный для контроля и управления механизм финансового учета. РЖЦ занимаются также анализом текущего состояния каждой организации. Автоматизированная информационная система организаций участников Программы массовой социальной ипотеки «Строим вместе» позволяет не только отслеживать текущее состояние данных организаций, но и осуществлять финансовое прогнозирование. Еще одной важной базовой функцией системы является индивидуальный подбор условий приобретения жилья.

В заключение хотелось бы отметить, что Автоматизированная информационная система организаций участников Программы массовой социальной ипотеки «Строим вместе» масштабируема и обеспечивает объединение региональных систем в сложную иерархическую структуру. Она способна обеспечить работу с практически неограниченным количеством участников. Система автоматизирует процедуру ипотечного обслуживания и продаж недвижимости в регионах России с поддержкой и под постоянным контролем Всероссийской Гильдии народных кооперативов.

## **Сессия V: «Презентация проектов по развитию накопительных схем приобретения жилья»**

**«Новое понимание кооперативного сообщества в современных социально-экономических условиях РФ»**

## **Алексей Швалев, председатель Экспертного совета Гильдии народных кооперативов России, исполнительный секретарь Конгресса Российских Кооперативов**

Сегодня, как и ранее (100-200 лет назад), естественным является стремление граждан, не относящихся к категории очень обеспеченных, к разумной минимизации издержек, которые обычно приходится нести, приобретая жилье на рынке. В этом и заключается основная цель кооперации.

Современное кооперативное движение испытывает целый ряд затруднений, связанных, прежде всего, с несовершенством нормативно-законодательной базы. Дело в том, что законодательство, регулирующее деятельность кооперативов, сильно устарело и не учитывает тех изменений в российском обществе, которые произошли вследствие смены государственного и общественного строя. К таким изменениям следует отнести, прежде всего, индивидуализацию потребностей семьи, от коллективного к личному, частному. Рынок труда размыл профессиональную основу для кооперативного сообщества. Высокие цены на недвижимость, особенности рынка труда и малая доступность приобретения жилья в собственность размыли территориальную основу для кооперативного сообщества. Если ранее основой надежности, доверия к друг другу выступали территориальная или профессиональная составляющие (соседи по дому, коллеги по работе), то сегодня эти составляющие оказались размываемыми и неработающими. Люди стали мобильнее, в силу своей постоянной занятости соседи по лестничной клетке могут не знать друг друга в лицо годами, а для современной занятости характерна быстрая смена, текучесть кадров вообще поощряется рынком. При этом стремительная информатизация общества открывает простор для участия в деятельности кооперативного сообщества (включая принятия решений по изначально стандартизированным процедурам) на значительном расстоянии от него и возможности по осуществлению эффективного контроля и надзора за деятельностью органов управления. Растущая правовая культура и массовый доступ к правовым знаниям повышают уровень правовой грамотности экономически активного населения.

Российское кооперативное движение сильно отстало от зарубежного. Сегодня в мире осуществляется глобальная «перестройка» потребительской кооперации. Основными ее направлениями являются: «большое слияние» (одна страна – один потребительский кооператив, например, «Е-кооператив» в Финляндии и КФ «Швеции»); создание смешанных кооперативно-акционерных обществ (ФРГ – «КООПАГ»), где кооператив превращается в «холдинг-компанию» - учредителя и главного держателя акций, поручая всю коммерческую деятельность частным фирмам. Кроме того, в мире происходят процессы диверсификации хозяйственной деятельности (развитие различных видов страхования, банковского дела, туризма), совершенствования управления, сведения до минимума бюрократии и предоставления разумной степени коммерческой свободы и гибкости на местном уровне.

В свете данных перемен необходимость совершенствования и развития российского кооперативного сообщества кажется еще более очевидной. Одним из способов решения существующих проблем, на наш взгляд, является создание кооперативов «нового типа». Речь идет о потребительских ипотечных кооперативах (ПИК), нацеленных на удовлетворение потребностей своих членов в жилой и иной недвижимости путем выдачи обеспеченных ипотекой займов. Это новый вид кооперативных сообществ, воспринявший изменения, произошедшие в обществе и наиболее приспособленный к рыночным условиям.

В ПИК воплощены все передовые наработки, которые уже частично были применены в первых кооперативах нового типа. Это и адаптированные к современным условиям, потребностям и возможностям граждан передовые методы и приемы управления, принятия и доведения решений, новейшее правовое, технологическое и экономико-математическое обеспечение, словом все то, что уже в течение нескольких десятков лет с успехом применяется в промышленно развитых странах и дает ощутимые результаты.

Непосредственным подтверждением этого является признание системы «Строим Вместе» Европейской Федерацией строительных сообществ.

Сегодня потребительские ипотечные кооперативы распространены в более чем 80 крупных населенных пунктах более чем 60 российских регионов. Общее количество граждан, семьи которых избрали для себя кооперативный способ решения жилищного вопроса по методу «Строим Вместе» уже приближается к 100 тысячам.

Потребительские ипотечные кооперативы системы «Строим Вместе» аккумулировали более 7 млрд. рублей средств населения, из которых около половины направлено в новое жилищное строительство, для членов кооперативов приобретено около 10 тыс. объектов жилой недвижимости.

### **«Небанковская социальная ипотека «Строим Вместе» - система доступного жилья для населения России»**

**Елена Дворяшина, заместитель председателя Гильдии народных кооперативов России**

Я хотела бы начать свой доклад с цитаты Леонардо да Винчи, который однажды сказал, что только дурак начинает дело с начала, а умный человек начинает его с конца. Определившись с конечной целью, следует «отматывать» назад шаги, которые нужно сделать для того, чтобы приблизиться к ней. Только в этом случае можно достичь успеха. Сегодня России нужен так называемый Минин и Пожарский в ипотеке. Пожарский – это банковская ипотека, то есть дорогие и короткие деньги, с помощью которых можно кредитовать малый и средний бизнес, привлекая его в сферу жилищного строительства и производства стройматериалов. Между тем, существуют другие деньги - так называемый Минин. Речь идет о небанковской социальной ипотеке («бесплатные» деньги участников паевого фонда). С помощью этих длинных и очень дешевых денег можно успешно развивать программу массового жилищного кредитования населения.

За период с 2000 года с помощью Небанковской социальной ипотеки «Строим Вместе» российским семьям было предоставлено жилья на сумму около 7 млрд. рублей. Условия участия в программе достаточно просты и доступны большинству граждан. Для вступления в программу нужен только паспорт. Отличительными особенностями небанковской социальной ипотек являются гибкие тарифные планы, индивидуальный подход, возможность приобретения любой ликвидной недвижимости на первичном и вторичном рынке. Заселение в квартиру осуществляется после внесения части стоимости (30 - 55%). Оформление в собственность - сразу при покупке (ипотека). Недостающая для приобретения жилья сумма предоставляется в рассрочку от 3 до 20 лет. Членский взнос составляет - от 3% годовых.

В рамках программы «Строим Вместе» осуществляется Миграционная программа, позволяющая нашим соотечественникам возвращаться на Родину. Сейчас более 20 млн. россиян проживают в странах СНГ людьми третьего сорта, многие из них хотят вернуться назад. До начала реализации нашей программы у них практически не было такой

возможности. Мы находим для них работу, помогаем приобрести жилье. В будущем предполагается волновое финансирование комплексной застройки микрорайонов. Иными словами, у нас появится возможность строить жилье, доступное по цене большинству россиян.

Программа «Строим вместе» награждена орденом «Слава России» «... за открытие реальных путей к преодолению жилищных проблем». В Ульяновской и Тамбовской областях программа массовой социальной ипотеки «Строим вместе» получила статус губернаторской жилищной программы. В Якутии программа эффективно развивается под личным патронатом Председателя Правительства республики Саха-Якутия.

### **О возможности развития в РФ системы ипотечного жилищного кредитования на основе европейской заемно – сберегательной модели** **Р. Карамурзов Аспирант МГУ им .М.В.Ломоносова.**

В настоящее время приобретать жилую недвижимость в собственность изъявляют желание около 80% населения современной России. Такой показатель свидетельствует о высокой степени нуждаемости граждан в улучшении качества жизни, неудовлетворительной освоенности рынка ипотечного кредитования, необходимости стимулирования платежеспособного спроса граждан в этой сфере со стороны государства и корпоративного сектора.

Нерешенность жилищной проблемы, отсутствие свободных денежных средств у населения для единовременного финансирования покупки жилья, неразвитость долгосрочного банковского кредитования привели к созданию в нашей стране не только рефинансируемой АИЖК двухуровневой системы ипотечного жилищного кредитования (ИЖК), но и альтернативных схем жилищного финансирования, основанных на заемно-сберегательном принципе формирования ресурсной базы и имеющих в своем составе элементы ипотеки.

Эти схемы не обладают унифицированными чертами, в качестве основной цели преследуют решение жилищной проблемы для населения конкретных территорий и не образуют единой национальной системы жилищного финансирования. В отдельных регионах РФ могут параллельно существовать несколько схем кредитования. К общим характеристикам этих схем можно добавить их разрозненность, небольшие объемы операций, функционирование без участия банков.

С точки зрения базовых механизмов функционирования и структуры участников, все разновидности альтернативных схем сводятся к следующим трем блокам.

1. Долевое строительство и продажа жилья в рассрочку, в том числе предприятиями своим сотрудникам.
2. Бюджетные модели жилищного кредитования - региональные программы с использованием ресурсов региональных и местных бюджетов, муниципальные жилищные облигации и жилищные сертификаты.
3. Жилищно-накопительные кооперативы, кредитные потребительские кооперативы граждан, жилищно-строительные кооперативы.
4. Банковское ипотечное кредитование.

Как показывает опыт, именно банковский блок имеет наиболее высокие шансы на дальнейшее качественное развитие. Все шире становится круг банков, последовательно и

профессионально осваивающих операции по долгосрочному кредитованию населения, используя залог жилой недвижимости в качестве обеспечения по кредитам. Также активно развиваются жилищно-строительные кооперативы и кредитные потребительские кооперативы граждан, действующие по принципу касс взаимопомощи.

На сегодняшний день для большей части экономически активного населения РФ получение ипотечного жилищного кредита недоступно. Отчасти это обусловлено отсутствием соответствующих организационно-правовых условий для возможности реализации в России проекта, позволяющего сочетать развитие достаточно рентабельного бизнеса с осуществлением социально-значимых жилищных программ государства на действительно доступных для большинства граждан условиях. Речь идет о модели жилстройсбережений, успешно реализуемой в ряде европейских стран специализированными кредитными организациями - строительными сберегательными кассами. Российские банки начинают проявлять заинтересованность в скорейшем принятии закона о строительных сберегательных кассах (ССК), как специализированных банках, высказываясь при этом за необходимость поиска разумного компромисса, обеспечивающего, с одной стороны, мотивацию вовлечения сбережений граждан в стройсберкассах, сохранность накоплений и гарантии предоставления низкопроцентных кредитов, а, с другой стороны, возможность проведения ССК эффективной коммерческой деятельности.

Рынок этот очень емкий, так как он охватывает достаточно большой слой потенциальных кредитополучателей, желающих использовать кредиты для улучшения своих жилищных условий самым разнообразным способом: - ремонт жилья, модернизация (перепланировка), расширение жилплощади за счет приобретения дополнительных жилых помещений, строительство жилого дома, приобретение готовых квартир в построенных домах или строящегося жилья и др. Это может быть в совокупности и 100 тыс. и 1 млн. и 10 млн. человек. Как такового предела не существует, наоборот, все зависит от мощностей каждого конкретной специализированной ССК. В Германии, к примеру, за последние 10 лет число воспользовавшихся услугами ССК достигло 30 миллионов человек. Похожая ситуация в Словакии, Венгрии, набирают обороты ЗСКУ в Чехии, Китае и Казахстане, - всюду потенциальный спрос на услуги ССК со стороны населения огромен, поскольку большое количество людей во всех этих странах обладают достаточно скромными доходами, не позволяющими им воспользоваться дорогим банковским кредитованием, но достаточными для вступления в ССК.

В России в настоящий момент действует ряд ЖСК, ЖНК. Деятельность многих из них (в том виде в каком они продолжают существовать, несмотря на наличие и действие Федерального закона от 30 декабря 2004 г. № 215-ФЗ «О жилищных накопительных кооперативах») в настоящий момент регламентируется слабо, денежные потоки внутри этих структур не поддаются надлежащему контролю.

Другое дело ССК, которые должны создаваться в форме специализированных кредитных учреждений, подконтрольных ФСФР или Банку России, со строго регламентированной финансово-хозяйственной деятельностью и прозрачными упорядоченными денежными потоками, которые в силу своей специфики имеют замкнутую структуру. В настоящее время в России нет структур, аналогичных ССК, с подобными им структурной и финансовой надежностью, потенциалом востребованности предлагаемых услуг со стороны населения, которое в подавляющем большинстве не может себе позволить получить банковские кредиты в силу недостаточной для банков платежеспособности. В ССК же клиенты могут получать кредиты по существенно более низкой процентной

ставке., значит спрос на услуги ССК у нас мог бы быть достаточно высок.

С целью обеспечения возможности создания в нашей стране альтернативной системы ИЖК, способной реализовать европейскую модель жилстройсбережений, представляется целесообразным принятие и введение в действие федерального закона «О заемно-сберегательных специализированных кредитных организациях» (ЗССКО).

Низкие фиксированные процентные ставки по стройберссудам (3-5% годовых), а также поощрительные государственные премии привлекают широкие слои населения к участию в этой системе, позволяя им успешно решать свои жилищные проблемы. За прошедшие 50 лет в Германии немецкие стройсберкассы через систему строительных сбережений из 27 млн. имеющихся на сегодняшний день единиц жилья профинансировали около 11 миллионов. В настоящее время каждые три их четырех новых домов или квартир были профинансированы с помощью системы стройсбережений.

Эффект государственной поддержки населению через систему стройсбережений достаточно велик. Так, подсчитано, что премия в размере 50 млн. немецких марок, выплаченная вкладчикам системы стройсбережений за год, стимулировала инвестиционный капитал в жилищную сферу в размере около 10 млрд. немецких марок. Кроме того, каждая марка, выплаченная в виде государственной поддержки при приобретении частного жилья, увеличивала доход от налогов в 2,8 раза. В странах, реализующих модель жилстройсбережений, приобретает широкий размах обновление и перестройка жилого фонда, причем становится все более очевидным тот факт, что решить проблему финансирования жилищного строительства без инициативы населения, помощи государства и накопления частного капитала невозможно.

К примеру, в 2003 г. в Чехии было выдано 156289 сберегательных и «перекрывающих» займов общим объемом в 33 млрд. чешских крон (37,3 млрд. руб.). Почти 19% этих займов были предназначены для приобретения или строительства новых домов. Объем финансирования, направляемого на решение жилищных проблем, возрос по сравнению с 2002 г. почти на 50%. На рубеже 2003-2004 гг. общее количество займов достигло 685 тыс. в объеме 63,6 млрд. чешских крон (71,9 млрд. руб.).

Также благоприятным результатом становления в нашей стране различных форм и видов ипотечных кредитных институтов будет являться развитие конкурентной среды, что, несомненно, послужит мотивом совершенствования технологий кредитования, механизмов финансирования и рефинансирования ипотечных ссуд, оценки кредитоспособности заемщика, а также процедур обслуживания кредита, и, в целом, станет дополнительным фактором развития ипотечного жилищного кредитования.

По существующим оценкам финансового потенциала у населения России находится сбережений в объеме 45-50 миллиардов долларов США, не вовлеченных в экономический оборот. Следовательно, при создании определенных условий, стимулирующих направление этих средств на запуск заёмно-сберегательной системы ИЖК, можно ожидать интенсифицирующего воздействия на достаточно масштабное развитие ипотечного рынка в современной России.

**«Презентация проекта кооперативного строительства комплекса жилых домов в г. Кингисеппе Ленинградской области с использованием иностранных инвестиций и реализации квартир с помощью технологий доступного жилья».**  
**Евгений Васильев, президент Северо-Западной финансовой группы компаний**

ЖСК «Тандем» был создан два года назад в целях организации деятельности Северо-западной ассоциации жилищных кооперативов. Он является действительным членом Международной ассоциации фондов жилищного строительства и ипотечного кредитования, Межрегиональной федерации жилищных кооперативов и Российской гильдии риэлторов. В настоящее время организация реализует проект кооперативного строительства комплекса жилых домов в г. Кингисеппе Ленинградской области с использованием иностранных инвестиций и реализации квартир. Это будет современный жилой комплекс на 194 квартиры на берегу реки в историческом центре города с охраняемой территорией и стоянкой.

За основу нашей деятельности мы взяли приоритеты Национального проекта «Доступное и комфортное жилье гражданам России», а именно: увеличение объемов жилищного строительства, повышение доступности жилья, увеличение объемов ипотечного жилищного кредитования, выполнение государственных обязательств по отдельным категориям граждан. Таким образом, наш проект – есть не что иное, как практическая реализация национальной программы.

Как известно, для создания рынка доступного жилья необходимы финансовые, правовые и организационные механизмы. Нашей целью было создание всех этих механизмов в отдельно взятом регионе. Для себя мы условно выделили два критерия доступности жилья: снижение стоимости квадратного метра (за счет механизмов финансирования строительства, а не за счет снижения качества) и возможность приобретения жилья широким кругом граждан.

С целью реализации правовых механизмов создания рынка доступного жилья, ЖСК «Тандем» вошел в рабочую группу правительства Ленинградской области по реализации жилищных программ. Благодаря этому, кооператив может выступать с инициативами создания правовых актов субъектов Федерации и муниципальных образований по содействию деятельности ЖСК.

В качестве эффективного финансового механизма было выбрано привлечение заемных средств Венгерской республики под низкий процент. Кроме того, правительство Ленинградской области выступило с инициативой подключения новостроек к сетям за счет средств бюджета, за счет чего также удалось достичь существенной экономии.

Что касается организационных механизмов строительства, то они были отработаны нашими коллегами из Чувашии. Их ключевым элементом является взаимодействие субъекта Федерации, застройщика и иностранного инвестора – банка кредитора. Помимо жилищно-строительного кооператива мы создали также кредитно-потребительский кооператив граждан. В итоге ЖСК получает возможность заниматься исключительно строительством. В настоящее время Северо-западной финансовой группой компаний созданы все необходимые механизмы для реализации приоритетов проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России».

## **Сессия VII: «Презентация проектов по информационному обеспечению создания рынка доступного жилья»**

**«Проекты МАИН для пропаганды развития ипотеки»  
Ирина Радченко, генеральный директор АН «ЛАУРЕЛ», вице-президент  
Международного Ипотечного Клуба**

«Международная академия ипотеки и недвижимости» (МАИН) учреждена 28 февраля 2002 г. на совместном заседании Комитета Государственной Думы РФ по промышленности, строительству и наукоемким технологиям, Комиссии Государственной Думы по развитию ипотечного кредитования и Международной ассоциации фондов жилищного строительства и ипотечного кредитования (МАИФ) в Государственной Думе.

В члены Академии избираются общепризнанные специалисты в области жилищного строительства, недвижимости, ипотечного жилищного кредитования и привлечения инвестиций. Каждый год в рамках Международной выставки по недвижимости «ДОМЭКСПО» МАИН организует выставку «Улица ипотеки». Крупнейшие банки, строительные сберегательные кассы, кооперативы устанавливают свои стенды и в течение четырех дней все желающие могут пройти по этой «улице», подойти к каждому стенду и узнать условия кредитования. Рядом находится зал-семинар на 100 человек, в котором в режиме «нон стоп» проходит 20 семинаров. Впервые такие крупные банки, как «Внешторгбанк», «Дельта кредит», вышли к потребителю именно в рамках нашей «Улицы ипотеки». Выставку обычно посещают 20 тыс. человек, и, по оценкам наших аналитиков, 75% посетителей Гостиного двора приходят именно на «Улицу ипотеки». Очередной проект «Улица ипотеки» состоится 26-29 февраля 2006 года в Гостином дворе г. Москвы.

Также я хотела бы представить нашу книгу «Ипотека в России». Скоро она будет переиздана в третий раз. В простой доступной форме в книге рассказывается о том, как улучшить свои жилищные условия, если на это не хватает денег. Всего описывается 15 способов, один из которых – ипотека. Особый интерес представляет книга «Недвижимость. Практическая энциклопедия». В книге представлена информация о специфических особенностях самых разнообразных видов недвижимости, начиная от комнат в коммунальной квартире, загородных домов, земельных участков и заканчивая яхтами и самолетами. В книге подробно рассмотрены основные виды операций с недвижимостью - покупка, продажа, дарение, мена, обмен, аренда, ипотека, инвестиции в недвижимость с целью извлечения прибыли, вступление в наследство и т.д. Читателю будет полезна информация об основных участниках рынка недвижимости, таких как – риэлтеры, коммерческие банки, органы государственной регистрации, нотариусы, оценщики, страховщики, органы опеки и попечительства, паспортные столы, ЖЭКи, дизайнеры и т.д.

Книга написана простым доступным языком и рассчитана на массовую аудиторию и будет интересна любому гражданину России, желающему совершить какую-либо сделку с недвижимостью. Еще одно издание МАИН – небольшая брошюра «Ипотека – это приятно». Она предназначена для тех, кто хотел бы совсем кратко ознакомиться с ипотечным кредитованием. Следующий проект МАИН – Школа ипотечного брокера. Это первый в Московском регионе учебный курс, позволяющий пройти подготовку специалистов в различных сферах деятельности, связанных с получением ипотечных кредитов. Уникальность курсов состоит в том, что, в отличие от иных программ, опирающихся в основном на теоретическую подготовку, этот курс ориентирован на обучение специалистов для практической работы в различных структурах, таких как банки, ипотечные агентства, риэлтерские фирмы. Курс обучения состоит из 24 часов, большую часть лекций читают представители банков, риэлтерских компаний, страховщики, оценщики, юристы, работающие с рассмотрением судебных споров по недвижимости.

По результатам курса происходит тестирование слушателей с выдачей свидетельств об окончании курса и предоставляется возможность трудоустройства в структуры,

работающие на рынке ипотечного кредитования. Всесторонняя подготовка слушателей позволяет использовать приобретенные ими знания и навыки на всех этапах: от первичного привлечения клиентов до выдачи кредита и оформления недвижимости в залог. Выпускниками Школы ипотечного брокера уже стали около 300 специалистов банков, агентств недвижимости, кооперативов, страховых компаний и т.д.

И еще один наш проект – Международный ипотечный клуб (МИК), общественное объединение государственных деятелей и профессиональных участников ипотечного рынка, основная деятельность которых направлена на создание условий для формирования рынка доступного жилья. МИК организован по инициативе Президиума Международной Академии Ипотеки и Недвижимости. Основной целью МИК является проведение общественных мероприятий, содействующих принятию новых законодательных инициатив, созданию рынка доступного жилья, развитию ипотечных и накопительных схем, координации деятельности различных профессиональных участников ипотечного рынка, созданию национальной системы рефинансирования ипотечных кредитов и привлечению инвестиций в ипотечное жилищное кредитование.

И, наконец, последний проект, о котором я хотела бы рассказать, - это аналитический отчет «Анализ конкурентных преимуществ банковских ипотечных продуктов на московском рынке недвижимости». В нем собраны отчеты о 37 банках, их достоинства, недостатки, информация о количестве выданных кредитов, динамика развития и анализ по 12 параметрам: какие банки выдают самые дешевые ипотечные кредиты, какие – на самый длительный срок и т.д. Подписчиками нашего аналитического отчета уже стали крупнейшие банки, строительные, риэлтерские компании.

### **«Система информирования граждан о практической реализации приоритетов Национального проекта «Доступное и комфортное жилье гражданам России» Елена Розенфельд, руководитель Медиа-центра Северо-западной финансовой группы компаний**

Наш Медиа-центр выполняет две основные функции – сбор и распространение информации. В рамках первой мы собираем, аккумулируем и структурируем информацию о финансовых организационных мерах, принимаемых субъектами РФ, муниципальными образованиями, бизнес-сообществом с целью формирования рынка доступного жилья. Вторая функция - система распространения информации – предполагает разработку стратегии и инструментов для донесения собранных сведений до широких слоев населения, отдельных групп граждан и каждого человека в отдельности.

К основным нашим стратегиям мы относим скорость, качество и объем предоставляемой информации. В своей работе Медиа-центр столкнулся с немалым объемом и содержанием программ жилищного строительства и ипотечного кредитования, а также крайней дезинформированностью или неинформированностью граждан. Поэтому менеджеры ЖСК «Тандем» и сотрудники нашего Медиа-центра проводят многочисленные выездные семинары, индивидуальные консультации с людьми, желающими улучшить свои жилищные условия. При этом мы прекрасно понимаем, что выход на широкую аудиторию лежит через средства массовой информации. В связи с этим Северо-западной финансовой группой компаний были учреждены два многотиражных издания - ежемесячный журнал «Дело» и еженедельная газета «Город». Они не являются корпоративными изданиями, мы охотно приглашаем к сотрудничеству всех участников рынка.

Издание собственных СМИ позволяет Северо-западной финансовой группе компаний

формировать общественное мнение, не ограничиваться в объеме размещаемой информации, свести к нулю затраты на собственную рекламу. Таким образом, нам удастся успешно доносить до людей достоинства участия в ЖСК. Самое большое количество заинтересованных возникает после публикаций в СМИ. Затем на семинарах удается собрать меньшую по объему, но зато более «качественную» аудиторию. И, наконец, на индивидуальные консультации приходят те граждане, которые действительно всерьез задумываются о вступлении в кооператив. На сегодняшний день Медиа-центр открыт для партнерских отношений, обмена опытом, обмена информацией. Кингисепп – город развивающийся и перспективный. О начале Вашего дела в нашем городе мы приглашаем заявить на страницах наших изданий.

**«Проект издательского дома «Экономическая газета» «Все об ипотеке»  
Ольга Ирзун, директор Дирекции специальных проектов ИД «Экономическая газета», генеральный директор ООО «ТН Медия»**

Цель проекта «Все об ипотеке» – рассказать нашим читателям о наиболее надежных компаниях, работающих в сфере недвижимости, предоставить объективную информацию о реализации Программы ипотечного кредитования в России, о функционировании рынка ипотечных ценных бумаг, правовом обеспечении ипотечных программ. Мы нацелены на то, чтобы дать нашим читателям (а их около полумиллиона человек) достоверную надежную информацию. Несмотря на обилие информации, поступающей из специализированных газет, журналов и интернета, наши читатели (газета распространяется подписчикам во всех регионах России) обращаются к нам как к надежному источнику информации, которому привыкли доверять.

Материалы сегодняшнего Конгресса мы обязательно включим в тематическое полноцветное приложение к газете «Экономика и жизнь» - «Все об ипотеке». Мы приглашаем всех желающих принять участие в этом проекте. Публикация Ваших материалов позволит Вам достойно представить свою компанию в Москве, Санкт-Петербурге и других регионах Российской Федерации, расширить круг потенциальных клиентов, ознакомить их с основными направлениями деятельности Вашей компании.

**Решение Правительства Российской Федерации «О проекте новой редакции федеральной целевой программы "Жилище" на 2002 - 2010 годы».**

Правительство Российской Федерации приняло к сведению доклад Министра регионального развития Российской Федерации по данному вопросу и одобрило в основном проект новой редакции федеральной целевой программы "Жилище" на 2002 - 2010 годы.

Минрегиону России, Минэкономразвития России, Минфину России с участием заинтересованных органов государственной власти с учетом состоявшегося обсуждения поручено доработать проект указанной федеральной целевой программы, имея в виду:

- дополнительно проработать механизмы реализации программы в части преемственности при переходе от действующих механизмов обеспечения жильем к предлагаемым;
- уточнить показатели финансового обеспечения программы с учетом необходимости обоснования привлечения средств региональных и местных бюджетов, а также внебюджетных средств;
- уточнить показатели ожидаемых результатов выполнения программы и эффективности ее реализации;
- дополнительно рассмотреть поднятый на заседании вопрос о порядке обеспечения

жильем отдельных категорий граждан.

Минэкономразвития России поручено в 2-недельный срок внести доработанный проект программы в Правительство Российской Федерации.

Минэкономразвития России, Минфин России должны представить в Правительство Российской Федерации предложения по организации финансирования в 2006 году федеральной целевой программы "Жилище" на 2002 - 2010 годы (новая редакция).

Москва,  
17 декабря 2005 г.,  
N 2606

\*\*\*

*Предоставлено МАИФ специально для портала Русинотека*