

**Развитие системы ипотечного кредитования
на цели образования и новых схем
приобретения жилья для отдельных
категорий потребителей**



**Система ипотечного кредитования –
инструмент инвестирования в будущее
(Программа «Ипотечный
образовательный кредит»)**



Качественное образование – это инвестиции в будущее



Для учащихся – личный и карьерный рост, рост доходов



Для работодателей – рост эффективности, доходов, новые проекты и направления



Для страны в целом – обязательное условие модернизации и инновационного развития



Стоимость качественного образования

Спрос на образование в ведущих ВУЗах превышает предложение. По некоторым специальностям цены высоки

Переезд в другой город для обучения связан с большими расходами

В ряде случаев образование может быть только платным и весьма дорогим (например, MBA)

Получение образования за рубежом также связано с большими расходами как на само обучение, так и на проживание



Проблема выбора

Чем лучше образование, тем больший эффект оно дает

Чем лучше образование, тем дороже оно стоит

Модель выбора учебного заведения:

- «Что я могу себе позволить?»
- «Чего я хочу достичь?»

Один из инструментов решения проблемы – кредит на образование



Образовательные кредиты в России

Основные требования к кредиту

- Длительный срок – существенно больше длительности обучения
- Низкие ставки

Кредиты в России:

«Потребительские»:
короткий срок, обычно –
высокие ставки

«Гос. субсидии» и «Ипотека»:
Длительный срок, невысокие
ставки



Преимущества для работодателей

- Повышается квалификация ключевых сотрудников и эффективность компании
- При этом не нужно одновременно отвлекать крупные суммы из основной деятельности
- Повышается мотивация и лояльность ключевых сотрудников
- Минимизируются риски подготовки будущих сотрудников «со студенческой скамьи»
- Заказчиком образования становится сам работодатель, а не родители студента, как сейчас



**Система ипотечного кредитования - инструмент
повышения экономической мобильности
населения, а также решения жилищных проблем
молодых семей и семей с «серыми» доходами
(программа «Аренда с выкупом»)**



Приобретение жилья исключительно за счет собственных средств недоступно для значительной части населения России

Традиционный инструмент, призванный решить эту проблему – ипотечное жилищное кредитование



Ограничения ипотечного жилищного кредитования:

- Значительный первоначальный взнос
- Официальное подтверждение дохода (2-НДФЛ)

Доступ к ипотечному кредитованию сильно ограничен:

- Для молодых семей и семей, переезжающих жить и работать из одного региона в другой (не успели накопить первоначальный взнос)
- Для семей, живущих в арендованной квартире (арендовать жилье и копить на первоначальный взнос тяжело)
- Для частных предпринимателей, фрилансеров, сотрудников малых и средних предприятий с небольшой долей «белой» зарплаты



Программа «Аренда с выкупом» – инструмент приобретения жилья в рассрочку для перечисленных выше групп населения

- Не требуется первоначальный взнос
- Не требуется официальное подтверждение дохода

Механизм работы программы

- Жилье по запросу клиента приобретает на себя Проектная компания
- Жилье продается клиенту в рассрочку на длительный срок
- Ежемесячный платеж клиента делится на «арендный» и «выкупной»



Минимальные риски

- Жилье является собственностью Проектной компании
- Переход права собственности к клиенту – только после полного выкупа
- В случае неплатежей – расторжение договора, клиенту возвращаются осуществленные им «выкупные» платежи, Проектная компания распоряжается жильем по своему усмотрению



Аналоги в мире

- Похожая программа действует в Казахстане
- Аналогом является один из традиционных продуктов исламского банкинга – *Иджара*
- По сути «Аренда с выкупом» аналогична лизингу

Оценка спроса на продукт

- Для оценки востребованности был запущен пилотный проект в тестовом режиме с ограниченной рекламой в Москве и Московской области
- За 1 год был собран пул клиентов, готовых приобрести квартиру по программе «Аренда с выкупом» на общую сумму более 500 млн. руб.



Социальные последствия

- Облегчение приобретения жилья для молодых специалистов, сотрудников малых и средних компаний, частных предпринимателей, фрилансеров
- Облегчение переезда из депрессивных районов в развивающиеся, ускорение адаптации переехавших



«Аренда с выкупом» и ипотека – взаимовыгодное сотрудничество

- Отсутствие конкуренции с ипотекой - «Аренда с выкупом» рассчитана на клиентов, которые неинтересны для ипотечных банков
- Сотрудничество – для развития программы «Аренда с выкупом» было бы полезным развитие ипотечного кредитования юридических лиц

