



ФГКУ «РОСВОЕНИПОТЕКА»



Военная ипотека – финансовый инструмент
социального жилищного обеспечения

Москва, 2012

Социальные гарантии участникам НИС

- Гарантии начисления взносов, поступающих из федерального бюджета на протяжении всей службы заемщика;
- Гарантии индексации указанных взносов на уровень инфляции в строительстве;
- Гарантии при потере трудоспособности или гибели военнослужащего посредством выплаты средств, дополняющих накопления;
- Гарантии при увольнении по инициативе государства посредством выплаты средств, дополняющих накопления;

Вывод: Участники НИС – категория граждан с государственными социальными гарантиями, наделяющими данную категорию заемщиков особым статусом абсолютной надежности

Основные показатели работы НИС (на 01.04.2012)

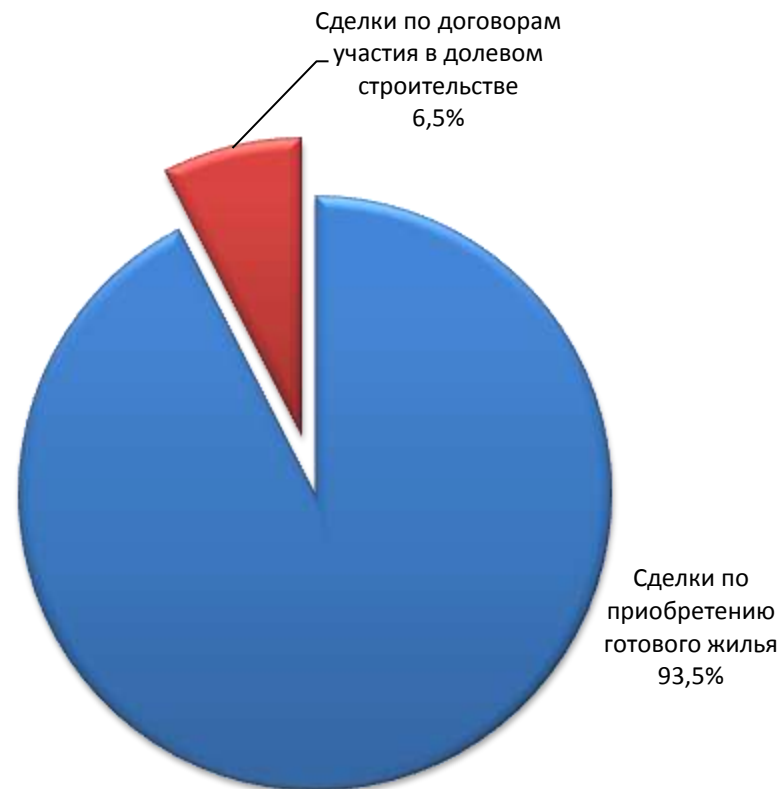
■ число участников НИС – 201 тысяча 781 человек. Ежегодный прирост системы – **15-20%**

■ **26 тысяч 603** квартиры на общую сумму 72,7 млрд. руб. приобретены участниками НИС с начала функционирования системы, в том числе **13,5 тысяч** – в 2011 году

■ **215** сделок на общую сумму 664,216 млн. рублей заключено по договорам участия в долевом строительстве, **первые** сделки заключены по приобретению жилых домов с земельными участками

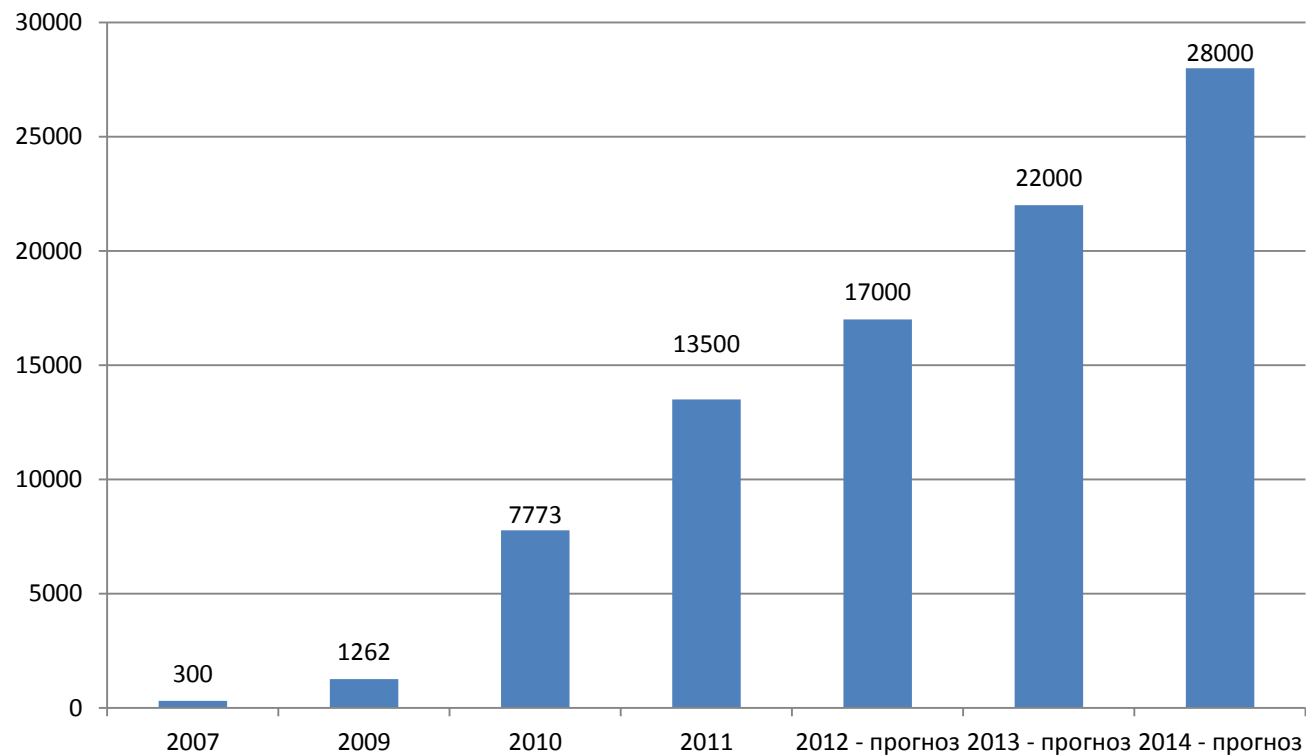
■ **89,868 млрд. руб.** – накопления для жилищного обеспечения в НИС

■ У первых участников НИС накоплено с учетом инвестиционного дохода более 1 млн.руб.



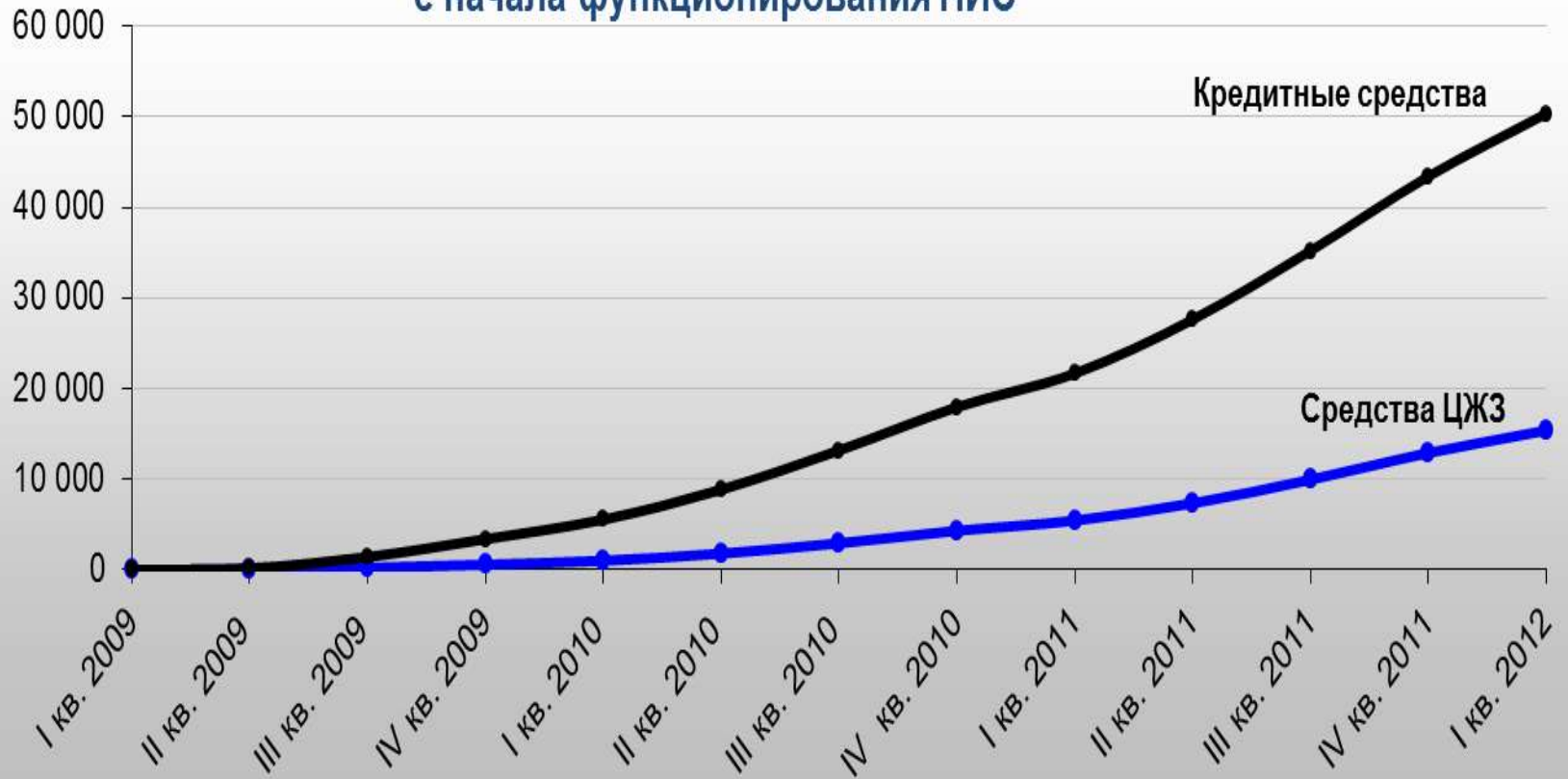
**Объем сделок по
военной ипотеке
в I квартале 2012 г.
3315**

Количество выданных целевых жилищных займов

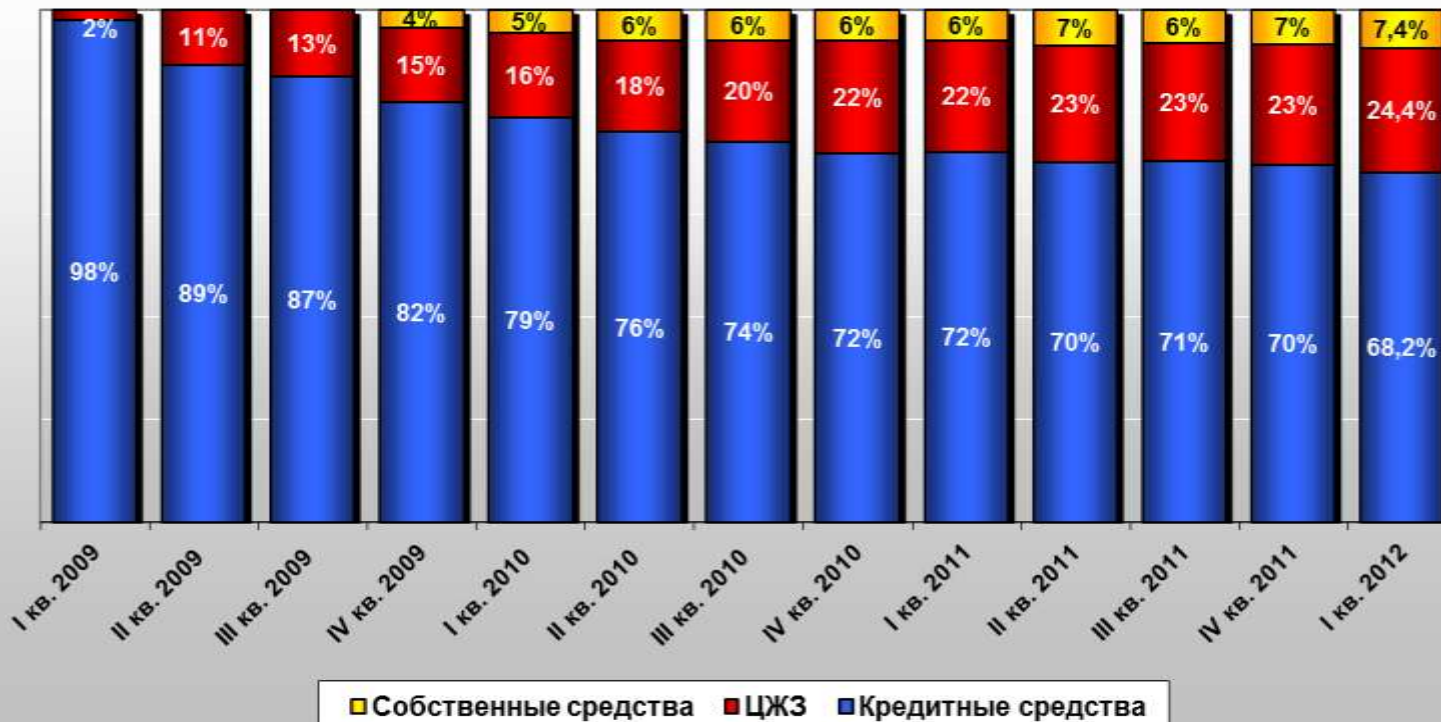


Изменение объема выдачи ЦЖЗ и кредитных средств с начала функционирования НИС

млн.руб.



Структура сделок НИС по источникам финансирования (средний показатель по РФ)

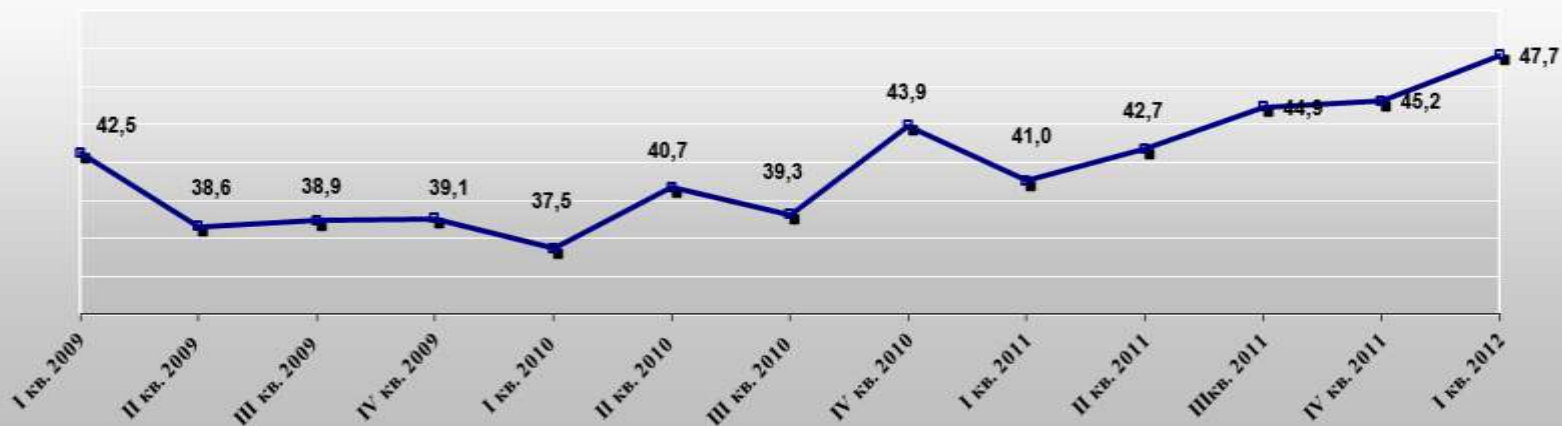


В I квартале 2012 г. сделка по приобретению квартиры обеспечивалась в среднем на 7,4% из собственных средств военнослужащего, на 24,4% - из средств ЦЖЗ и на 68,2% – за счет кредитных средств.

Динамика изменения средней стоимости м² и площади квартир

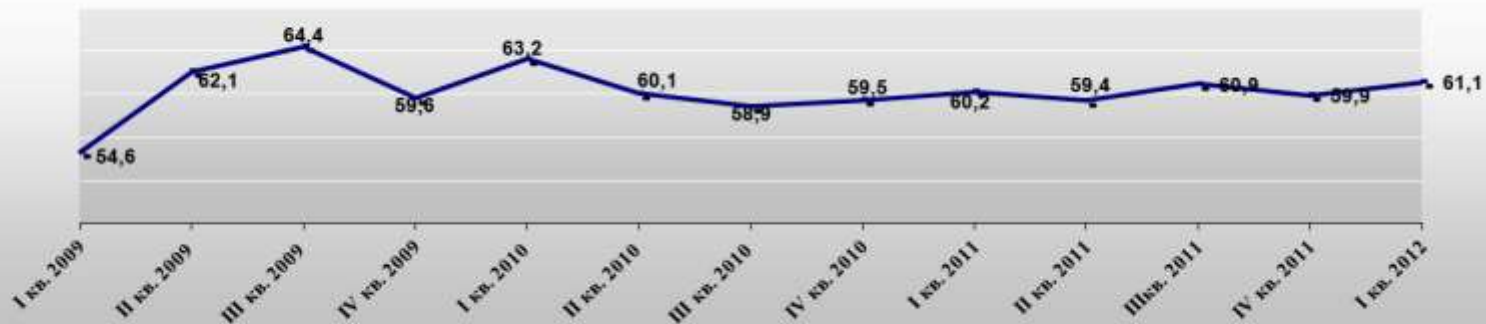
Динамика изменения средней стоимости м² жилья по России по сделкам НИС

Средняя стоимость м² жилья по России по сделкам НИС (тыс. руб.)



Динамика изменения средней площади квартир по сделкам НИС

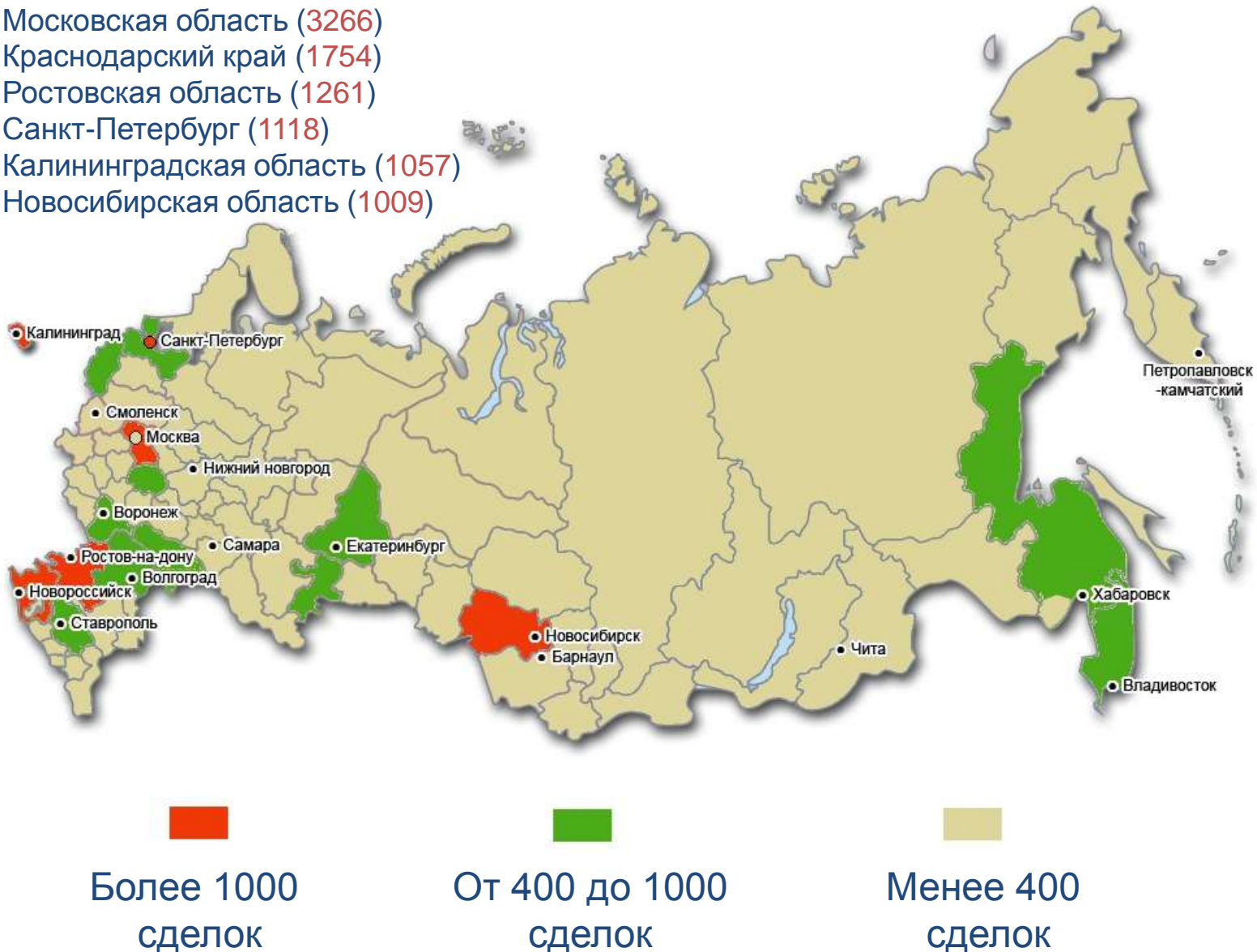
Средняя площадь квартир по сделкам НИС (м²)



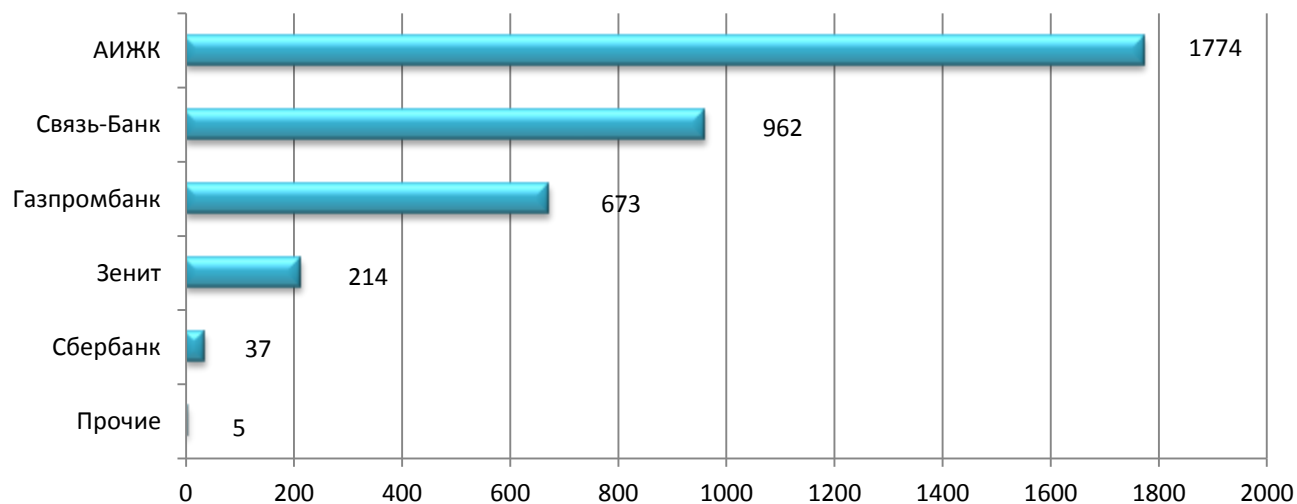
Распределение спроса в субъектах РФ в 2008-2012 гг.

Регионы с наибольшим количеством сделок:

- Московская область (3266)
- Краснодарский край (1754)
- Ростовская область (1261)
- Санкт-Петербург (1118)
- Калининградская область (1057)
- Новосибирская область (1009)










Лидеры кредитования в 2012 г.



Объем сделок по приобретению жилья с начала 2012 года



Кредитные программы банков

Параметры кредита							
Тип жилья	вторичное						
МАХ сумма (млн руб.)	2,2	2,2	2,2	2,2	2,1	2 (1)	2
Первонач. взнос	от 10 %стоимости жилого помещения					от 20%	от 10%
Срок кредита	До достижения предельного возраста пребывания на военной службе						
Процентная ставка	Ставка рефинансирования ЦБ (8,25% на 2012 г.) + Маржа от 2% до 3 %	10,5%	9,5 % – первый 10 - 10,5 % - все последующие (2)	10,5%	9,5%	10% - 11,1% (3)	10,5%
Комиссии при выдаче кредита	да	нет					
Дополнительный потребительский кредит	да (4)	нет		да	нет		
Требования к страхованию:							
Имущественное от 0,11 до 0,86 %*	да						
Личное от 0,15 до 0,92 %*	нет	нет	да	нет	нет	да	нет
Титульное от 0,20 до 0,35 %*	нет	нет	да	нет	нет	да	нет

(1) - 2 млн. руб. (при приобретении залогового имущества банка), от 1,01 до 1,7 млн. руб. (при покупке другого имущества)

(2) - ставка зависит от первоначального взноса

(3) - 10 % - (при приобретении залогового имущества банка) от 10,6% до 11,1 % (при покупке другого имущества)

(4) – кредит предоставляет АКБ МОСОБЛБАНК ОАО. Макс. сумма – 25 000 долларов, процентная ставка – 9,9%, срок – от 1 до 60 мес.

* – ежегодный страховой взнос от страховой суммы

В рамках реализации задач, озвученных год назад, достигнуты следующие результаты:

В интересах участников НИС

- приобретение жилья на стадии строительства: **реализовано**
- приобретение жилых домов с земельными участками: **прошли стартовые сделки**
- увеличение количества банков, предлагающих программы кредитования участников за счет собственных средств: **реализовано**
- снижение расходов при оформлении сделки: **реализовано**

В интересах партнеров НИС

- ежегодное увеличение количества военнослужащих, приобретающих жилье по НИС, в 1,3-1,5 раза: **реально увеличилось в 1,7 раза в 2011 г. по сравнению с 2010 г.**
- увеличение численности участников НИС в 2-2,5 раза в ближайшие 5 лет: **динамика роста числа участников подтверждает данный прогноз**
- увеличение покупательной способности участников с учетом принятых решений о повышении довольствия военнослужащих: **достигнуто**

Цели на 2012 год

- Развитие программ кредитования участников НИС на покупку строящегося жилья, законодательное введение обязательности гарантирования застройщиками своих обязательств;
- Развитие программ связанного потребительского кредитования участников НИС со ставками, приближенными к ставкам по «Военной ипотеке»;
- Урегулирование противоречий законодательства по НИС и законодательства, регулирующего использование средств материнского капитала;
- Повышение социальной защищенности участников НИС и членов их семей: вопросы интеграции и адаптации в регионах приобретения жилья, гарантированная возможность получения образования, мед. помощи, трудоустройства после увольнения, ведения подсобного хозяйства