

ОСНОВНЫЕ ИПОТЕЧНЫЕ ПРОГРАММЫ БАНКОВ РОССИИ

Государственная поддержка банковского сектора экономики России в условиях финансового кризиса (регулярное снижение учетной ставки Центробанка России, требования правительства улучшить условия кредитования для заемщиков и т.д.) позволили сохранить старые и создать новые ипотечные программы банковского кредитования физических и юридических лиц. Различным проблемным вопросам теории банковского кредитования посвящены многочисленные работы российских и украинских ученых: Лаврушина О.И. [1], Москвина В.А. [3], Примостки Л.А. [4], Черкасова Б.Е. [6] и другие. Изучение практики ипотечного кредитования России и заимствование всего лучшего из нее для внедрения в практику банковского ипотечного кредитования Украины является основной целью написания данной статьи.

Изучить параметры основных ипотечных программ банков России за период времени 2008-2010 годы. Это предполагает характеристику сущности различных видов ипотечных кредитов, изучение уровня их процентных ставок, размеров обязательного первоначального взноса, сроков кредитования и др..

Наиболее распространенные в России ипотечные программы – это кредиты на приобретение готовых квартир. В период кризиса это была единственная действующая ипотечная программа. С конца 2009 года в продуктовые линейки банков стали возвращаться кредиты на покупку жилья на этапе строительства, загородного жилья, земельных участков, под залог имеющейся недвижимости (банк Восток, банк Зенит, РосЕвроБанк, Россельхозбанк и др.). Медленнее всех идет возвращение программ рефинансирования выданных кредитов на других условиях. В прочем, и до кризиса это был не самый популярный ипотечный продукт. Его предлагали преимущественно самые агрессивные игроки на рынке ипотеки, чтобы в периоды резкого снижения процентных ставок по кредитам не допустить оттока заемщиков в банки с более выгодными условиями кредитования и одновременно нарастить свой ипотечный кредитный портфель, пере-манивая чужих заемщиков [2].

Не особенно распространенные до кризиса кредиты на приобретение земельных участков сегодня выдают немногие банки – Банк Сосьете Женераль Восток, банк «Зенит», РосЕвроБанк, Россельхозбанк. В 2010 году Транс-КредитБанк запустил программу кредитования в рублях на приобретение земельного участка для индивидуального жилищного или дачного строительства под залог приобретаемой земли. Кредиты предоставляются на приобретение земельных участков в Подмоскowie, продавцами которых являются ЗАО «Солид – Фонды недвижимости» и ООО «Кузиево – Трейд». Минимальный первоначальный взнос по кредиту - 30% стоимости участка. Кредиты выдаются на короткий срок от 1 до 5 лет на сумму от 200 тысяч рублей до 3 миллионов рублей под 16% - 18% годовых, при условии оформления заемщиком полисов страхования жизни и потери трудоспособности, а также предмета залога от гибели и ущерба. В случае выбора заемщиком иных условий страхования процентная ставка по кредиту выше на 2 процентных пункта уровня базовой ставки [2].

Финансовый кризис 2009 года породил две новые ипотечные программы: предоставление кредитов на приобретение жилья из-под залога у неплатежеспособных заемщиков и реструктуризация кредитов на новых условиях с целью снижения кредитной нагрузки.

Появились первые программы коммерческой ипотеки, не имевшие широкого распространения и до кризиса. Сегодня получить кредит на приобретение объекта коммерческой недвижимости под залог приобретаемой недвижимости можно в Абсолют Банке, Московском кредитном банке, Росбанке, банке Уралсиб, Ханты-Мансийском банке [2].

Кредиты на приобретение квартир на этапе строительства сейчас выдают практически все банки, предлагающие ипотеку (Газпромбанк, ВТБ 24, банк Дельтакредит, Московский кредитный банк, Сбербанк и др.). Кредиты предоставляются в рублях, минимальная процентная ставка составляет 13% годовых первоначальный взнос от 20%. Погашение кредита может осуществляться аннуитетными или дифференцированными платежами. Обеспечением на период строительства дома служит залог имущественных прав требования или страхование финансовых рисков, либо

поручительство третьих лиц – с даты предоставления кредита до регистрации прав собственности на квартиру [2].

Одним из немногих, кто не прекращал в кризис кредитовать приобретение жилья на этапе строительства, был Сбербанк.

Часть банков готово выдать кредит на приобретение квартиры у любого хорошо зарекомендовавшего себя девелопера, но довольно многие банки все же ограничивают свои предложения им партнерскими программами с компаниями, чей бизнес понятен и прозрачен. С другой стороны, учитывая небывалое количество партнерских программ с застройщиками, банки явно стремятся за счет ипотеки решить проблему своих клиентов – застройщиков и девелоперов.

Если жилье приобретается не у партнеров банка, то в большинстве случаев обязательным требованием для получения кредита является готовность дома не ниже 60%. В то же время, заемщики, которые берут кредит на приобретение строящегося жилья, предпочитают выбирать объекты высокой степени готовности, помня о риске недостроя и повышенной ставке по кредиту до момента регистрации жилья в собственность. По партнерским программам условия кредитования могут быть более мягкими, чем даже на приобретение готового жилья – более низкий первоначальный взнос по ипотеке и размер процентной ставки. Так, Нордеа Банк по ипотечным кредитам на долевое участие в строительстве для приобретения квартир в домах, возводимых концерном «ЮИТ ДОМ», установил в феврале 2010 года минимальную ставку по кредиту на период до момента оформления ипотеки 13,5%, а с момента оформления ипотеки на приобретаемую квартиру – 12% годовых. В марте 2010 года Нордеа Банк и компания «ЮИТ Московия» провели совместную акцию, в рамках которой банк отменил комиссию за выдачу ипотечного кредита на покупку квартир как в строящихся так и готовых объектах компании. «ЮИТ Московия» при этом предоставляла получателям кредитов скидку на квартиры от 3% до 5% и брала на себя расходы по государственной регистрации сделки [2].

Из-за нестабильности экономической ситуации у банков заметно снизился круг потенциальных заемщиков и среди юридических и среди физических лиц. Поэтому они стремятся использовать все имеющиеся возможности заработать в секторе розничного кредитования, в том числе, предоставляя кредиты на приобретение строящегося жилья.

Ипотека для приобретения загородного жилья возвращается на рынок чуть менее активнее, чем кредитование квартир в строящихся домах. Кредиты на Приобретение и строительство коттеджей и таунхаусов предлагают Банк Москвы, банк «Жилфинанс», Банк Сосьете Женераль Восток (БСЖВ), ВТБ 24, Городской Ипотечный Банк, Банк Интеза, КредитЕвропа Банк, Росбанк, Россельхозбанк, Сбербанк, Связь-Банк, ЮниКредит Банк, банк Московское ипотечное агентство (МИА). Помимо этого некоторые банки предлагают кредиты на приобретение земельных участков. Это Абсолют Банк, Россельхозбанк, Ханты-Мансийский банк, ТрансКредитБанк и другие банки. Они предоставляют кредиты в рублях на срок от 1 года до 5 лет, на сумму от 200 тысяч рублей до 3 млн. рублей, минимальный первоначальный взнос – 30% от стоимости земельного участка, процентная ставка – от 16% до 18% годовых в зависимости от размера первоначального взноса [2].

Россельхозбанк выдает кредиты на строительство жилого дома в сельской местности для постоянного проживания на период строительства по такой же процентной ставке, что и на приобретение готового жилья, тогда как обычно у банков принято использовать более высокую процентную ставку из-за отсутствия залога по выданному кредиту до момента государственной регистрации приобретаемой недвижимости.

Главное отличие ипотечных программ по приобретению загородного жилья в большинстве случаев теперь проявляется в величине первоначального взноса, чтобы получить кредит на загородный дом, в большинстве случаев надо вложить на 10% больше собственных средств, чем при покупке в кредит квартиры - от 40% до 50%.

Нецелевые ипотечные кредиты под залог имеющейся недвижимости становятся более доступными: процентные ставки по ним снижаются, соотношение кредит/залог увеличивается. РосЕвробанк и Банк Сосьете Женераль Восток в 2010 году увеличили максимальный размер кредита по программе «Залог» до 70% от стоимости жилья на приобретение загородного жилья и на приобретение квартир.

В то же время банк Московское ипотечное агентство (МИА) улучшил условия выдачи ипотечных кредитов под залог квартиры на вторичном рынке в Москве или Подмоскowie таким образом, что кредитные продукты этого банковского учреждения теперь являются одними из самых конкурентоспособных продуктов на рынке ипотечных кредитов. Максимальный срок кредита банк увеличил с 10 до 30 лет, минимальная процентная ставка по кредиту снижена с 17,5% до 12,0%

годовых при условии документального подтверждения доходов заемщика, размер кредита увеличен с 30% до 50% от оценочной стоимости объекта залога [2].

Рефинансирование кредитов для заемщиков позволяет уменьшить заемщикам свои ежемесячные платежи за счет снижения процентной ставки, а также скорректировать срок, сумму и валюту кредита. Если на начало 2010 года рефинансирование ипотечных кредитов предлагали только ВТБ 24 и Сбербанк, то сейчас такую ипотечную программу можно найти и в Банке Сосьете Женераль Восток, Газпромбанке, Газэнергопромбанке, Банке Моск-вы, банке Московское ипотечное агентство, Национальном резервном банке.

Ставки, по которым заемщикам других банков предлагается рефинансировать кредиты на приобретение жилья на вторичном рынке, от 13% годовых по кредитам в рублях (Сбербанк) и от 9,1% годовых по кредитам в долларах США (ВТБ-24) [2].

Кризис заставил некоторые банки сформировать отдельную программу кредитования для реализации заложенного жилья. Получив согласие неплатежеспособных заемщиков на реализацию заложенного по ипотеке жилья, банки сформировали базы данных недвижимости, которую можно приобрести в кредит из-под залога. Подобные предложения есть, например, у АбсолютБанка, Банка «Жилфинанс», ВТБ -24, банков «ДельтаКредит» и «КИТ Финанс», Социнбанка, банка «Хоум Кредит». Большой популярности эти программы не завоевали, так как жилье выставляется на продажу по докризисной стоимости, которая существенно выше сегодняшних расценок на квартиры и дома.

Часть банков предлагают кредиты на заложенное жилье значительно дешевле, чем по любой другой программе. У банка «ДельтаКредит» минимальная ставка по кредитам подобного рода в рублях составляет всего 10,5% годовых, а в долларах США – 5,75% годовых [2].

У ВТБ 24 по таким кредитам в рублях процентная ставка устанавливается в соответствии с условиями кредитного договора текущего заемщика, осуществляющего продажу заложенного объекта, но не более ставки рефинансирования Центрального банка России. При этом размер процентной ставки не зависит от срока кредитования и размера первоначального взноса.

Чтобы стимулировать реализацию ипотечных залогов, ВТБ 24 минимизировал все расходы заемщика на получение и обслуживание кредита, которые устанавливаются банком для приобретения такого жилья: не взимается единовременная комиссия за выдачу ипотечного кредита, досрочное погашение кредита без комиссий возможно с первого дня после выдачи без ограничений по срокам и сумме.

Следствием кризиса в ипотеке стали специальные программы реструктуризации просроченной задолженности. В частности, их предлагают Альфа-Банк, «ОТР Банк». Эти программы позволяют изменить график погашения кредита с тем, чтобы отсрочить выплату просроченного долга, а также прекратить начисление штрафных санкций за просрочку. Проблема просроченной задолженности в основном решается путем снижения кредитной нагрузки за счет удлинения срока кредита. Менее охотно банки соглашались предоставить заемщику «кредитные каникулы» на срок от 3 до 6 месяцев, во время которых размер платежа значительно снижается. Наибольшую фантазию при разработке вариантов реструктуризации проявил Юниаструм Банк, у которого заемщик может перевести долг на другое лицо или привлечь дополнительных созаемщиков.

Однако большинство банков предпочитают обговаривать условия реструктуризации ипотеки с заемщиком в индивидуальном порядке. Некоторые кредиторы сочли перспективным способ решения проблемы просроченной задолженности по ипотеке путем предоставления стабилизационного кредита. Кредит предоставляется в объеме, достаточном для совершения платежей по основному кредиту на срок до 1 года. Такие программы разработали Абсолют Банк, Банк Москвы, ВТБ 24, ГПБ – ипотека, банк «КИТ Финанс», Сбербанк, Собинбанк.

2010 год сформировал следующие модели заемщиков в ипотечном кредитовании России [5].

Первая модель. Молодой специалист до 30 лет, не женат и без детей. Работает, ежемесячный доход 60 тысяч рублей. Планирует приобрести однокомнатную квартиру общей площадью не более 40 квадратных метров в Москве или в Подмосковье. Цель: покупка квартиры стоимостью, приблизительно, 3-4 млн. рублей.

Вторая модель. Молодая семья без детей, возраст по 25 лет. Оба работают, совокупный ежемесячный доход на семью составляет 70 тысяч рублей. Планируют приобрести однокомнатную квартиру на вторичном или первичном рынке жилья в Москве или в Подмосковье общей площадью от 40 квадратных метров. Цель: покупка квартиры стоимостью, приблизительно, 4-5 млн. рублей.

Третья модель. Семья: двое взрослых около 35 лет, двое детей младшего школьного возраста. Оба работают, совокупный ежемесячный доход на семью составляет 130 тысяч рублей. Планируют

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

приобрести трехкомнатную квартиру на вторичном или первичном рынке жилья в Москве или в Подмоскowie общей площадью от 60 квадратных метров. Цель: покупка квартиры стоимостью, приблизительно, 5-7 млн. рублей.

Четвертая модель. Семья: двое взрослых 40-45 лет, двое детей-подростков. Оба взрослых работают, совокупный ежемесячный доход на семью составляет 200 тысяч рублей. Планируют приобрести четырехкомнатную квартиру на вторичном или первичном рынке жилья в Москве или Подмоскowie общей площадью от 100 квадратных метров. Цель: покупка квартиры стоимостью, приблизительно, 7-9 млн. рублей.

Пятая модель. Семья: двое взрослых по 50 лет, двое взрослых детей – студентов. Рассматривают вариант отселения детей или себя в новую двухкомнатную квартиру общей площадью 50 квадратных метров на вторичном или первичном рынке жилья в Москве или Подмоскowie. Оба взрослых работают с совокупным ежемесячным доходом 100 тысяч рублей, дети не имеют постоянной работы и стабильного дохода. Цель: покупка квартиры стоимостью, приблизительно, 9-12 млн. рублей.

Анализ функционирующих в настоящее время ипотечных программ банков России позволяет сделать следующие выводы. Ипотечные программы в стране действовали даже в условиях жесточайшего финансового кризиса и резкого падения платежеспособности ипотечных заемщиков.

Для стимулирования реализации ипотечных программ банки России в кризисный и посткризисный периоды регулярно улучшали условия кредитования (снижали процентные ставки по ипотеке, увеличивали сроки кредитов и максимальные суммы кредитов, снижали размеры обязательных первоначальных взносов, разрабатывали новые ипотечные продукты и новые модели потенциальных заемщиков, учитывающие самые разные потребности заемщиков в улучшении своих жилищных условий, расширяли круг потенциальных ипотечных заемщиков и т.д.).

Перечисленные мероприятия привели к сохранению существовавших до финансового кризиса ипотечных программ России и появлению новых ипотечных программ. Ипотека стала для заемщиков более доступной, а мечта граждан России о более комфортном жилье – более реальной.

Литература

1. Деньги, кредит и банки /Под ред. О.И. Лаврушина .- М., 2001.-382 с.
2. Краткий обзор основных ипотечных программ. [Электронный ресурс] Аналитический Центр компании «Русипотека», 2011 г. Режим доступа: <http://www.ipocredit.ru/analytics/5917351/>
3. Москвин В.А. Управление рисками при реализации инвестиционных проектов: рекомендации для предприятий и коммерческих банков / В.А. Москвин.- М.: Финансы и статистика, 2004. - 352с.
4. Примостка Л.О. Финансовый менеджмент у банку: підруч.,-2-ге вид., доп. і перер./ Л.О. Примостка. - К.: КНЕУ, 2004. - 468с.
5. Смирнов В.100 вариантов ипотеки. [Электронный ресурс] /В. Смирнов // Финанс.-2010.- №6. Режим доступа: <http://www.ipocredit.ru/analytics/5603480/>
6. Черкасов Б.Е. Финансовый анализ в коммерческом банке / Б.Ею Черкасов.-М.:ИНФРА-М, 2005.-272 с.

339.92

*Середа В.І., к.э.н., доцент,
Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко*

ОСОБЕННОСТИ ИНТЕГРАЦИОННОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СТРАН НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Одними из основных тенденций развития современной мировой экономической системы являются процессы экономической интеграции и глобализации. Исходя из значительного ресурсного потенциала, выгодного геополитического положения Украины, с одной стороны, а также возрастающего уровня конкуренции на международных рынках, с другой, особое значение приобретает для нашей страны стратегия интеграции в мировое экономическое пространство через региональные объединения. Стремительное развитие европейских интеграционных процессов, опыт расширения Европейского Союза (ЕС) на Восток через трансформацию транзитивных экономик и возникновение в связи с этим качественно новой геополитической и геоэкономической ситуации на континенте обусловило возможность интеграции Украины в ЕС, а также вызвало необходимость изучения условий, факторов и последствий (результатов) указанных явлений и тенденций.