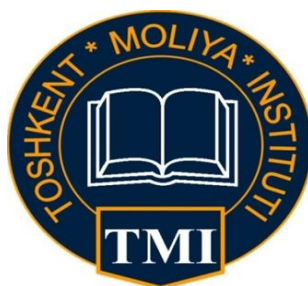


Министерство Высшего и Среднего Специального Образования  
Республики Узбекистан

Ташкентский Финансовый Институт

Отделение Магистратуры

Кафедра: «Банковское дело»



**ДИССЕРТАЦИЯ**

На тему: «Ресурсное обеспечение ипотечных кредитов коммерческих банков: проблемы и пути их решения».

**Выполнила:** магистр 2-курса  
гр.БИ-2 *Турдыева Шахзодахон*

**Научный руководитель:**

*к.э.н. Душаев Б.*

Ташкент - 2014

## **Оглавление диссертации:**

### **Введение**

#### **Глава I. Теоретико-методологические аспекты ипотечного кредитования.**

- 1.1. Сущность и история развития ипотеки.
- 1.2. Особенности и модели ипотечного кредитования.
- 1.3. Теоретические и правовые основы ипотечного кредитования в Узбекистане.

#### **Глава II. Анализ современного состояния ипотечного кредитования и структуры долгосрочных кредитных ресурсов (международный опыт и опыт Узбекистана).**

- 2.1. Ипотечное кредитование и его ресурсное обеспечение в США.
- 2.2. Опыт развития ипотеки в Российской Федерации.
- 2.3. Анализ текущего состояния ипотечного кредитования и структуры долгосрочных ресурсов в Узбекистане.

#### **Глава III. Перспективы увеличения ресурсного обеспечения ипотеки в коммерческих банках Узбекистана.**

- 3.1. Проблемы, связанные с ресурсным обеспечением ипотечных кредитов.
- 3.2. Пути и меры увеличения ресурсного обеспечения ипотечного кредитования.

### **Заключение.**

### **Список использованной литературы.**

### **Приложения.**

## Введение диссертации

*Актуальность диссертационной работы.* Происходящие изменения, связанные со становлением рыночной системы хозяйствования, коснулись всех сфер экономики стран. Экономические понятия, механизмы и инструменты, социально-экономические отношения, которые в административно-плановой экономике имели одно звучание, в условиях рыночных отношений приобретают новое значение. Из них выделим социальную инфраструктуру, рынок недвижимости, жилищную сферу, в которых формируется и реализуется важнейшая социальная цель, определяющая стабильность в обществе, и особо - институт ипотеки, являющийся важнейшим инструментом социально-экономической политики государства на рынке недвижимости. Состояние рынка недвижимости оказывает непосредственное влияние на характер функционирования рыночной экономики в целом: на налогообложение, страхование, кредитование, котировку ценных бумаг, определяет положение всех субъектов рынка, степень защищенности прав потребителей.

Рынок недвижимости и его сегмент - жилищный сектор являются узловым элементом хозяйства любой страны: в нем переплетаются важнейшие социально-экономические взаимосвязи. Строительство и эксплуатация объектов недвижимости связаны многочисленными нитями практически со всеми отраслями экономики. Капиталовложения в рынок недвижимости, в жилищный сектор стимулируют развитие хозяйства, способствуя его динамике, созданию рабочих мест, повышению уровня и качества условий жизни населения.

В этой связи формирование жизнеспособного института ипотеки становится одной из актуальных задач как на макроэкономическом, так и на микроэкономическом уровне, приоритетным направлением современной государственной жилищной политики и развития социальной сферы страны в целом.

Ипотека и ипотечное жилищное кредитование занимают особое положение в национальной экономике. Во-первых, рынок ипотечного капитала в большинстве экономически развитых стран является не только основной формой улучшения жилищных условий, но и оказывает существенное влияние на экономическую ситуацию в стране в целом. Во-вторых, система ипотечного жилищного кредитования представляет сегодня сложнейший механизм, состоящий из взаимосвязанных и взаимозависимых подсистем. Именно ипотека позволяет согласовать интересы населения в улучшении жилищных условий, коммерческих банков и иных кредиторов - в эффективной и прибыльной работе, строительного комплекса - в ритмичной загрузке производства, государства - в общем экономическом росте, которому будет способствовать широкое распространение ипотечного

жилищного кредитования населения. Особая значимость проблемы развития института ипотеки в странах с переходной экономикой, поднятой в диссертационном исследовании, определяется тем, что этот институт, будучи одним из самых проверенных инструментов развития рынка недвижимости в мировой практике, оказывает огромное влияние на мотивацию человека, социальные и демографические процессы, происходящие в обществе.

Развитие института ипотеки является одной из важнейших задач национальных проектов социально-экономического развития и в Узбекистане. Именно на этапе становления и развития рыночных отношений институт ипотеки может выступить локомотивом проводимых социально-экономических реформ и катализатором экономического роста этих стран. Значимость проведенного диссертационного исследования обусловлена необходимостью развития рынка недвижимости и фондового рынка, проведения налоговой, пенсионной и банковской реформ.

Макроэкономические условия, сложившиеся в Узбекистане в настоящее время только усиливают важность развития института ипотеки и ипотечного жилищного кредитования не как инициативы отдельных коммерческих банков или регионов, а как инициативы целостной системы при непосредственном содействии государства.

С учетом вышеизложенного тема диссертационной работы, связанная с ресурсным обеспечением недвижимости и института ипотеки как важнейшего его инструмента, представляется весьма актуальной.

***Степень научной разработанности проблемы.*** Вопросы государственной жилищной политики и сферы жилья как важнейшего сегмента рынка недвижимости находятся в последнее время в центре внимания ученых и практических работников. Это обусловлено комплексом мер, направленных на развитие рыночных и социально-экономических отношений, демографической политики. Если вопросы развития ипотеки и ипотечного жилищного кредитования, рынков ипотечного капитала и недвижимости в развитых странах достаточно полно изучены, что нашло отражение в многочисленных публикациях на эту тему, то в отечественной литературе продолжается широкая дискуссия по поиску путей развития института ипотеки и ипотечного жилищного кредитования. Ряд известных ученых признают, что проблема адаптации современных зарубежных моделей ипотеки к институциональной среде переходных экономик терпит неудачу, и предлагают пути трансплантации ипотечных институтов в странах с переходной экономикой.

***Объект исследования*** - институт ипотеки и его развитие в странах с переходной экономикой.

**Предмет исследования** - функционирование ресурсного обеспечения недвижимости в переходной экономике и направления его развития.

**Цель и задачи исследования.** Целью диссертационного исследования является разработка теоретико-методологических подходов совершенствования функционирования ресурсного обеспечения недвижимости и ипотечного кредитования в Узбекистане, на этой основе создание кластерной модели ипотеки в переходной экономике.

**Методология и методы проведенного исследования.** Диссертационное исследование в методологическом и теоретическом плане базируется на классических и современных трудах отечественных и зарубежных ученых-экономистов по проблемам рыночной экономики и экономической трансформации в целом, рынка недвижимости, рынка жилья и института ипотеки как инструмента их развития в частности. Методологической основой исследования явился подход к ипотеке как совокупности экономических отношений между субъектами рынка по регулированию жилищной сферы.

При анализе различных подходов, связанных с реализацией модели ипотеки, была определена исходная база для формирования основной гипотезы исследования, теоретических построений и путей реализации полученных научных, методических и практических результатов, были учтены составляющие методологической концепции, включая мировоззренческие и гносеологические подходы, логику построения гипотез и формирование теоретических подходов, моделей, путей их практической реализации. Определение общих методологических подходов и выбор системы методов исследования явились основой для анализа путей развития рынка недвижимости и института ипотеки.

Обоснованность и достоверность решения поставленных в диссертации задач обеспечены применением как общенаучных методов познания - диалектического, системного, структурно-функционального, позволивших рассмотреть изучаемые явления в развитии, выявить противоречия, соотнести сущностные характеристики и формы их проявления, так и методов сравнительного анализа, статистических группировок, моделирования и др.

**Научная новизна и теоретическая значимость диссертационного исследования** заключается в разработке теоретико-методологических подходов функционирования рынка недвижимости и рынка ипотечного капитала в переходной экономике. Основные положения, отражающие научную новизну, следующие:

1. Скорректированы теоретико-методологические основы ресурсного обеспечения недвижимости и его важнейшего сектора - рынка жилья с позиции развивающейся теории переходной экономики в направлении

снижения уровня абстракции, а также применения методов системного моделирования, обеспечивающих в отличие от существующих методологических подходов тесную взаимосвязь микро- и макроэкономических исследований института ипотеки.

2. Дана с позиции институционального подхода оценка эффективности института ипотеки как инструмента функционирования и развития рынка недвижимости и выявлены тенденции его развития в рыночной и переходной экономике.

3. Проведена оценка эффективности мер государственного регулирования рынка недвижимости через институт ипотеки, что позволило определить уязвимые звенья системы функционирования рынка жилья, включая практику льготирования строительства жилья со стороны государства.

4. В результате компаративного анализа зарубежного опыта функционирования институтов ипотеки обоснованы направления адаптации классических моделей ипотечных институтов в странах с переходной экономикой, в том числе в Узбекистане.

Практическая значимость диссертационного исследования обусловлена тем, что теоретические, методологические, методические и практические рекомендации могут быть широко использованы органами государственной власти и заинтересованными организациями, бизнес-структурами в реализации жилищной политики, функционировании и развитии рынка недвижимости, жилья, в развитии жилищного ипотечного кредитования.

Кроме того, выводы и основные положения диссертации могут найти применение в научных разработках по проблеме развития институтов ипотеки, а также в учебном процессе, в преподавании учебных курсов.

# Глава I. Теоретико-методологические аспекты ипотечного кредитования

## 1.1. Сущность и история развития ипотеки.

Ипотека – это одна из форм имущественного обеспечения обязательства должника, при которой недвижимое имущество остается в собственности должника, а кредитор в случае невыполнения последним своего обязательства приобретает право получить удовлетворение за счет реализации данного имущества.

Обязательство должника может быть не только банковским, но и обязательством, основанным на купле-продаже, аренде, подряде, другом договоре, причинении вреда и т. п.

Ипотека характеризуется следующими отличительными чертами.

- Во-первых, ипотека, как и всякий залог, – это способ обеспечения надлежащего исполнения другого (основного) обязательства – займа или кредитного договора, договора аренды и т. д. Следовательно, ипотека базируется на основном обязательстве, так как без него она теряет смысл.
- Во-вторых, в качестве предмета ипотеки всегда выступает недвижимость. К недвижимому имуществу относятся земельные участки и все, что прочно с ними связано: предприятия, жилые дома, другие здания, сооружения.
- В-третьих, предмет ипотеки всегда находится во владении должника. Он же остается собственником, пользователем и фактическим владельцем этого имущества, но лишается права распоряжения им, по крайней мере, без согласия кредитора, на время залогового периода.
- В четвертых, договор кредитора и должника об установлении ипотеки оформляется специальным документом – закладной (именной ценной бумагой, удостоверяющей следующие права ее владельца: право на получение исполнения по денежному обязательству, обеспеченному ипотекой, без представления других доказательств существования этого обязательства; право залога на имущество, обремененное ипотекой), которая сопровождается нотариальным удостоверением и государственной регистрацией.
- В-пятых, при значительном превышении стоимости залога над суммой выданного кредита ипотека дает возможность получить дополнительные ипотечные ссуды под залог того же имущества (вторая, третья ипотека). Права ипотечных кредиторов по одному и тому же недвижимому имуществу удовлетворяются в порядке регистрации ипотеки, т. е. внесения записи о регистрации ипотеки в специальные ипотечные книги.

- В - шестых, в случае неисполнения обязательства, обеспеченного ипотекой, кредитор вправе требовать продажи заложенного имущества с публичных торгов. При реализации имущества, заложенного по договору ипотеки, ипотечный кредитор имеет преимущества перед другими кредиторами в размере суммы, указанной в закладной.

Выделяют следующие принципы ипотеки:

1. гласности, или публичности, — доступ каждого заинтересованного лица к информации, содержащейся в ипотечной книге;
2. специальности — возможность установления ипотеки только к определенной недвижимости и в определенном объеме;
3. достоверности — записи в публичных книгах означают, что в отношении данного имущества нет иных прав и правовых ограничений, кроме обозначенных;
4. старшинства — преимущество одного закладного права перед другим в зависимости от времени внесения его в ипотечную книгу;
5. бесповоротности — ипотека прекращается лишь в случаях, прямо предусмотренных в законе или договоре;
6. неприменимости погасительной давности к занесенным в ипотечную книгу правам.

Таким образом, ипотечный кредит – это кредит, обязательство, возвращение которого обеспечено залогом недвижимого имущества (ипотекой).

Ипотека как элемент хозяйственной жизни уходит глубокими корнями в историю. Само понятие «ипотека» пришло в мировую финансово-экономическую систему из древней Греции. Его ввел архонт Солон в VI веке до н. э., предшественник солон – Драконт – ввел порядок (в 621 г. До н. э.), согласно которому любые посягательства на частную собственность и ее движимую часть сурово карались. В 594 г. до н. э. Солон осуществляет свои знаменитые реформы, в том числе отменяет поземельные долги, вводит свободу завещания, по которой вымороченное

имущество уже не обязательно переходит к наследникам рода. Теперь каждый получил право расставаться и завещать «собственность» по своему усмотрению. Первоначально в Афинах залогом с подобного рода обязательств была личность должника, которому в случае невозможности заплатить долг грозило рабство. Для перевода личной собственности в имущественную Солон и предложил ставить на имени должника (обычно на пограничной меже) столб с надписью, что эта земля служит обеспечением претензий на определенную сумму. Такой столб и назвали

ипотекой. На таком столбе, получившем название "ипотека" (от греч. *hypotheka* – подставка, подпорка), отмечались все долги собственника

земли. Позже для этой цели стали использовать особые книги, называвшиеся ипотечными. Уже в Древней Греции обеспечивалась гласность, позволявшая каждому заинтересованному лицу беспрепятственно удостовериться в состоянии данной земельной собственности.

Новое развитие институт ипотеки получил в Римской империи. В I в. н. э. создавались ипотечные учреждения, которые выдавали кредиты под залог имущества частным лицам.

В период правления императора Антония Пия (II в. н. э.) было разработано особое законодательство для ипотечных банков.

Уже тогда существовало около 50 банков и действовало более 800 ростовщических и меняльных контор. Банки становились специализированными. Развивались различные банковские институты: коммунальные, религиозные и другие, возникали прообразы сберкасс, сберегательных ассоциаций и т.п. Государство всегда оказывало большую поддержку ипотечному кредитованию. Для этого создавались

специальные социальные институты. При императоре Траяне были созданы финансовые алиментарные фонды для поддержки вдов и сирот, предоставляющие ипотечные кредиты под 5 % годовых - это был самый низкий процент в Риме в то время (аналогичные финансовые системы были образованы в России в XIX в.).

Институт ипотеки (залога недвижимости) в течение относительно небольшого времени прошел эволюцию от фидуции (*fiducia*, от лат. - сделки на доверии или доверительной сделки, первой формы вещного обеспечения), к более прогрессивной стадии - *пигнусу* и далее к ипотеке. Здесь необходимо пояснить, что первая стадия "фидуция" возникла и развивалась в древнеримском праве. В начале развития классического римского права появился "*пигнус*" (*pignus*, от лат., неформальный залог), и лишь затем собственно "ипотека". При этом сами договоры о залоге первоначально были лишь дополнительными при первичных

кредитных соглашениях (договорах). Основная суть "фидуции" заключалась в том, что сразу по заключению договора официально устанавливались права кредитора на закладываемую недвижимость, сам предмет передавался в "*fiducia*" и кредитор обязан был возвратить недвижимость после исправного и своевременного исполнения договора. Сделка (или договор) "фидуция" также прошла свою эволюцию.

На первом этапе развития института "фидуции" должник не обладал практически никакой защитой и кредитор сам решал, что ему выгоднее: или требовать от заемщика выплаты долга, или не возвращать ему имущество. В дальнейшем было введено официальное положение к документу о залоге

(actio fiducia), которое отменяло эту достаточно выгодную альтернативу кредитора. Но все равно в технологии сделки оставались достаточно серьезные правовые моменты, которыми

мог воспользоваться кредитор и которые были невыгодны заемщику.

Следующая стадия развития института ипотеки несла достаточно прогрессивный характер, защищая заемщика от своевольных действий кредитора. Договор "пигнуса" (договор о залоге на стадии "пигнуса") предусматривал передачу закладываемой недвижимости уже не в собственность, а только во владение ею и только как гарантии исполнения взятого заемщиком обязательства. Более того, должники имели право требовать, чтобы кредитор не пользовался данной недвижимостью, а только хранил ее. За кредитором оставалось условное право продать закладываемую вещь, чтобы возместить свои средства, только при

неисполнении заемщиком взятых им обязательств. При этом уже тогда кредитору было запрещено оставлять продаваемую недвижимость (предмет залога) у себя. В случае невыполнения взятых обязательств должником, кредитор после продажи недвижимости возвращал всю разницу между выручкой за недвижимость и остатком долга заемщику. Данный вид сделок тщательно регламентировался. Требования, не входящие в регламентацию были предметом особого судебного разбирательства.

Появление последней стадии института ипотеки - собственно самой ипотеки - было обосновано политическими и экономическими условиями того времени:

- ослабление рабовладельческого хозяйствования в Риме и массовая передача
- земель арендаторам привели к возникновению классического института ипотеки.

По существующему законодательству ни одна действующая правовая форма не подходила для гарантирования этого вида сделок между собственниками земель (латифундистами) и арендаторами, так как мелкие арендаторы не имели ничего кроме орудий труда, которые они в силу своей профессии не могли заложить.

Выходом из этой ситуации было введение новой формы залога – залога арендаторами самих орудий труда, причем без передачи предмета залога во владение арендодателя. Позже новый вид залога распространился на другие и, в частности, на залог недвижимости. Таким образом, возник институт ипотеки, который был, во-первых, договором о залоге, во-вторых, договором о гарантии, что взятые заемщиком обязательства будут выполнены, на основании чего при неисполнении должником обязательства возникало право кредитора истребовать закладываемую вещь с последующей ее продажей с торгов и компенсацией из вырученной суммы

оставшихся долгов заемщика. Свидетельством данного соглашения были сначала простые соглашения между заемщиком и кредитором, позже, в постклассическое время, составлялись официальные и неофициальные документы, которые уже обладали правовой силой. Такой же силой обладали частные документы, подписанные тремя и более свидетелями. Институт классической ипотеки также проходил свои этапы и свою эволюцию. Вводились различные легальные ипотеки, действовавшие без согласия сторон. В них включались ипотеки по закону (императора): ипотека инвестора на инвестиции, ипотека "фиска" на имущество неплательщика налогов, ипотека на имущество опекуна, ипотека жены на имущество мужа, ипотека церкви и так далее.

Необходимо отметить, что все виды ипотеки сохранились и действуют до настоящего времени во многих странах. В тот же период начали действовать субординированные по времени ипотеки, принцип которых был единственным: "qui prior est tempore potior est jure" - кто первый (во времени), тот и сильнее в праве. Уже в постклассическом римском праве стали возникать субординированные ипотеки для упорядочения взаимоотношений между кредиторами в зависимости от рода ипотеки. Во-первых, ипотека делилась по законодательной принадлежности - по степени ее важности, установленной законом. Причем наибольшую силу имели ипотеки "по закону" - фискальные, далее следовали ипотеки, оформленные официальными документами, за ними - ипотеки, оформленные частными документами и лишь затем - ипотеки, оформленные простыми соглашениями. Ипотека, ранжированная по виду (роду), всегда была наиболее приоритетной, и лишь после установления ранга (приоритетности) данной ипотеки, в соответствии со временем их оформления ранжировали остальные. В связи с тем, что преимущество, принадлежащее первым субординированным ипотекам, а также их кредиторам, угрожало правам младших (или последующих) кредиторов, несло невыгодные для них условия, младшие кредиторы имели право - сами расплатиться со всеми предыдущими кредиторами по долгам первым ипотек и сами осуществлять торги заложен оного имущества в случае невыплаты долга заемщиком. При этом, кредиторы никогда не имели права на приобретение данной недвижимости в собственность, так как это противоречило бы правовой сути ипотеки, устанавливающей равные права для обеих сторон залога (в противном случае различные злоупотребления кредиторов с недвижимостью мешали бы становлению и широкому распространению ипотеки как массового инвестиционного института). Лишь в исключительных случаях по разрешению государственного органа данное право могло перейти к кредитору с условием предоставления должнику дополнительного срока (2 лет) для выплаты долга.

Роль государства в соблюдении прав участников ипотечных сделок была велика. Достаточно сложные по структуре сделки требовали контроля и регулирования, отлаженной регистрационной системы. В связи с

ослаблением этих государственных функций с закатом эпохи Древнего мира, институт ипотеки перестал существовать в

течение нескольких веков. Постепенно ипотека входит и в средневековое законодательство. В Германии не ранее XIV столетия (до этого господствует принцип личной ответственности за долги, во Франции - с конца XVI в. действовала негласная ипотека. В законодательстве европейских стран ипотека имеет уже две характерные черты.

Во-первых, она применима только к недвижимости; во-вторых, продажа

заложенного имущества производится не самим кредитором, а при посредстве суда. Для кредитора ипотека становится самым верным способом получить «обеспечение по долгам», не принимая в свое владение имущество должника и не опасаясь конкуренции кредиторов. Ипотека становится надежным вещным правом, но только после внесения специальной записи об ипотеке в особую книгу. Средневековые кодексы сохранили определение, что «внесенная ипотека по самой своей природе не делима, она основана на праве получения удовлетворения». «*Hypotheca est tota in tota, et tota in qualibet parte*» - право получения удовлетворения остается на целом предмете, обремененном ипотекой, пока существует какая-либо

часть обязательства. Отдельная продажа частей не лишала кредитора права требовать удовлетворения из них долга в полной сумме. Ипотека

распространялась на недвижимость (как правило, имущество) и не зависела от смены владельца.

## **1.2. Особенности и модели ипотечного кредитования.**

Сравнение различных подходов к организации системы ипотечных кредитов показывает, что основное различие в развитых странах в организации ипотечного рынка заключается в формировании различных механизмов привлечения ресурсов для выдачи ипотечных ссуд. Различными специалистами высказываются разнообразные мнения по поводу формирования ресурсного обеспечения ипотечного кредитования в Узбекистане. Однако говорят о необходимости при построении

национальной системы ипотечного жилищного кредитования использовать так называемую немецкую модель, основанную на целевых сбережениях (надо отметить, не менее развитую в США – судо-сберегательные ассоциации). Источниками кредитных средств выступают в основном счета до востребования и срочные вклады как физических, так и юридических лиц. Средства граждан, накапливаемые на депозитных счетах в специализированных сберегательных учреждениях в целях приобретения жилья в будущем, направляются на финансирование выдачи ипотечных

кредитов заемщикам, готовым приобрести жилье в настоящий момент. Другие специалисты высказывают мнение о необходимости создания полноценного вторичного рынка закладных, когда привлечение ресурсов осуществляется на рынке капитала, которое обычно осуществляется путем создания института вторичного рынка. Его целью является приобретение выдаваемых банками ипотечных кредитов, либо рефинансирование этих кредитов каким-либо иным способом.

Таким образом, вопрос заключается в том, какая из этих систем – жилищные контрактные сбережения или институты вторичного рынка – больше подходит с учетом специфических условий, сложившихся в настоящее время в нашей стране. Существуют следующие модели ипотечного кредитования:

- **Американская модель ипотечного кредитования.**
- **Немецкая модель ипотечного кредитования.**

Американская система обеспечения ипотеки дешевыми ресурсами опирается на вторичный ипотечный рынок. В США он построен на базе трех ипотечных агентств, основная задача которых выкуп у банков ипотечных кредитов и выпуск на их основе собственных ценных бумаг.

Система эта начала формироваться в 1938 году, когда было создано первое агентство Fannie Mae (Federal National Mortgage Association). Это была государственная структура, предназначенная для выкупа на бюджетные деньги ипотечных кредитов, предоставляемых малообеспеченным слоям населения и гарантированных федеральным правительством. Масштабы деятельности агентства долгое время были весьма скромными. К 1968 году объем портфеля ипотечных кредитов Fannie Mae достиг всего 7 млрд долларов, что составляло чуть более 2,5% всего ипотечного рынка. В 1968-м Fannie Mae было разделено на две структуры - Ginnie Mae (Government National Mortgage Association), сохранившую государственный статус, и Fannie Mae, которое, как и созданная в 1970 году Freddie Mac (Federal Home Loan Mortgage Corporation), получило статус подконтрольного государству акционерного общества с правом выкупать все те же кредиты для малообеспеченного населения. С 1974-го сфера деятельности Fannie Mae и Freddie Mac была расширена - им было позволено покупать кредиты, величина которых примерно на 40% превышает среднюю стоимость жилья.

Полугосударственный статус двух агентств сводится к регулированию их деятельности правительством (5 из 18 членов совета директоров каждого назначаются Белым домом) и к гарантированной возможности заимствовать в случае необходимости до 2,25 млрд. долларов из казны. Кроме того, доход по ценным бумагам агентств, так же как и доход по ценным бумагам американского казначейства, освобожден от ряда налогов.

Американская схема минимизации процентных ставок по ипотечным кредитам действует следующим образом. Банк выдает ипотечный кредит заемщику, то есть перечисляет ему (а точнее, от его имени продавцу квартиры) свои средства в обмен на обязательство в течение определенного срока ежемесячно переводить в банк фиксированную сумму. Это обязательство заемщика обеспечено залогом приобретаемого жилья.

Банк продает кредит одному из агентств, передавая при этом и обязательства по обеспечению. Агентства немедленно возмещают банку выплаченные средства и взамен просят переводить получаемые ежемесячные выплаты за вычетом маржи банка в агентство.

Величину ежемесячных выплат, то есть ставку, по которой агентство обязуется покупать ипотечные кредиты, устанавливает само агентство. Ставки эти публикуются ежедневно и действительны в течение 60 дней. Таким образом, начиная переговоры с клиентом, банк называет ему в качестве ставки по кредиту ставку агентства и свою маржу. В течение 60 дней банк завершает проверку клиента и жилья, выдает кредит, получает от агентства возмещение и в дальнейшем действует как посредник, передавая деньги от заемщика агентству и немножко оставляя себе.

Таким образом, в США ставки по ипотечным кредитам оказываются не связанными ни со ставками по другим банковским кредитам, ни со стоимостью депозитов. Единственное, что их определяет, это ставка, по которой ипотечные кредиты покупаются агентствами.

Суть немецкой системы обеспечения дешевых долгосрочных ресурсов для ипотечного кредитования заключается в создании замкнутого ипотечного финансового рынка. Он формируется вокруг специализированных сберегательно-ипотечных кредитных учреждений - строительно-сберегательных касс (bausparkasse).

Кассы имеют возможность выдавать кредиты по ставкам ниже рыночных, поскольку сами привлекают средства по ставкам ниже рыночных. Дело в том, что вкладчиками и заемщиками строительно-сберегательных касс являются одни и те же люди - члены кассы. Низкая доходность депозита - своего рода плата за право получить ипотечный кредит по низкой ставке.

Название "немецкая система" очень условно. Аналогичные сберегательно-ипотечные учреждения существуют во многих странах мира. Во Франции эти структуры называются Caisse d'épargne logement, в Великобритании - строительные общества (building societies), в США - ссудно-сберегательные ассоциации (savings and loan associations) и банки взаимных сбережений (mutual savings banks). Взаимодействие с кассой делится на два периода - период накопления и период кредитования.

Сначала вкладчик - член кассы заключает контракт (отсюда название контрактная сберегательная система), согласно которому берет на себя

обязательство вносить в течение определенного времени деньги на депозит и хранить их, получая доход по оговоренной низкой ставке. Сумму ежемесячных выплат и срок накопления он выбирает сообразно своим возможностям и потребностям. Касса в свою очередь берет на себя обязательство предоставить ему по окончании периода накопления ипотечный кредит по низкой ставке. В Германии *bausparkasse* уже много лет стабильно привлекают средства под 3% годовых и выдают ипотечные кредиты по ставке 5% при колебании рыночных ставок на такие кредиты, выдаваемые обычными банками, от 7 до 12% годовых.

Период кредитования начинается, когда член кассы накапливает приблизительно половину той суммы, что нужна на покупку жилья. Затем он получает накопленное и еще столько же в качестве кредита. На все эти средства член кассы покупает квартиру, оформляет ее в залог и начинает выплачивать кредит. Из-за невысокой ставки процента суммы ежемесячных выплат по кредиту оказываются приблизительно такими же, какими были его ежемесячные накопительные взносы.

Условия контракта основаны на расчете, призванном обеспечить соответствие пассивов и активов кассы по сумме и срокам. Поэтому в контракт вводится понятие минимального срока накоплений (в разных *bausparkasse* он составляет от полутора до двух лет) и условие, что накопления должны достичь размера, соответствующего так называемому оценочному числу. Последнее зависит от равномерности внесения накоплений. Основным достоинством системы является ее полная прозрачность. Согласно германскому закону о строительно-сберегательных кассах, эти организации не могут осуществлять никаких активных операций, кроме выдачи ипотечных кредитов своим членам. Таким образом, в отличие от вкладчика коммерческого банка, не имеющего ни малейшего понятия, как, на какие нужды и насколько рискованно используются его средства, вкладчик *bausparkasse* точно знает, кто и на каких условиях пользуется его деньгами. Если в случае дефолта какой-то член кассы решает воспользоваться лазейками в законодательстве и не выселяется из

заложенного жилья, ему приходится иметь дело не только с судом, но и с другими членами кассы, вполне резонно считающими, что у них пытаются украсть их деньги.

Большим преимуществом этой системы в наших условиях является отсутствие необходимости требовать от будущего заемщика подтверждения платежеспособности. В самом деле, если человек, по документам получающий 200 долларов в месяц, исправно в течение полутора лет вносил

ежемесячно по 500 долларов, то можно предположить, что он и в дальнейшем сможет делать это. Итак, "немецкая" система обеспечения ипотеки дешевыми ресурсами может быть легко внедрена в России. Кстати, имеется богатый опыт ее использования в бывших соцстранах, таких как Словакия, Чехия и Венгрия. В Словакии, например, система ипотечных касс за пять лет охватила 20% населения. Однако это вовсе не означает, что контрактная сберегательная модель ипотеки идеальна.

Во-первых, в условиях значительного подъема рыночных процентных ставок возрастает риск изъятия членами накопительных касс своих низкодоходных депозитов, чтобы вложить их в высокодоходные рыночные активы, даже потеряв возможность получить дешевый ипотечный кредит. Скачок средних рыночных ставок по депозитам в США с 8% годовых в 1978-м до 20% в 1980-м вызвал массовый отток средств из savings & loan associations и послужил причиной банкротства многих из них.

Вторая группа рисков заключается в возможности снижения реальных заработков членов кассы и, соответственно, их способности гасить выданный кредит. Для контрактной сберегательной системы эта проблема стоит даже в большей степени, чем для американской. Ведь сберегательно-ипотечное учреждение берет на себя обязательство выдать ипотечный кредит в начале фазы накопления, то есть за полтора-два года до начала реального кредитования. Что делать, если за это время платежеспособность будущего заемщика значительно ухудшится, совершенно неясно.

Третья проблема исключительно российская. Дело в том, что наше законодательство не предусматривает особой формы кредитных организаций, работающих по контрактной сберегательной схеме. Создать такую организацию в виде подразделения коммерческого банка нельзя, так как нельзя гарантировать, что средства вкладчиков не будут использованы на другие нужды.

### **1.3. Теоретические и правовые основы ипотечного кредитования в Узбекистане.**

Теоретическая и практическая значимость данной классификации объясняется тем, что она упрощает механизм правового регулирования – упорядочивает влияние правовых средств и форм на поведение субъектов ипотечных правоотношений, в частности возникающих в процессе регистрации отдельных видов ипотеки, принудительного обращения взыскания, а также реализации предмета ипотеки. Классификация даёт

возможность определить верный правовой режим объектов, выявить особенности правового положения субъектов отдельных видов ипотеки.

Правовой режим объектов ипотечных правоотношений - это понятие, обобщающее правовую характеристику недвижимого имущества, как предмет ипотеки. Анализ действующего ипотечного законодательства позволяет сделать вывод, что правовой режим объектов ипотечных правоотношений определяется совокупностью правил их применения, охраны, учёта, мониторинга, установленных действующим законодательством.

Проблемы, с которыми сталкиваются субъекты ипотечных отношений, связанные с объектом этих отношений и их защитой, в определенной степени могут быть решены следующими дополнениями. Например, существует проблема установления правового режима для такого объекта недвижимости, как «нежилое помещение». Автор работы полагает возможным включение объекта «нежилое помещение в многоквартирном доме» в перечень предметов ипотеки, предусмотренных статьёй 6 закона Республики Узбекистан «Об ипотеке».

В связи с этим представляется целесообразным содержание закона дополнить нормой, предусматривающей правовой режим ипотеки нежилых помещений в многоквартирных домах – статья 64 Ипотека нежилого помещения в многоквартирном доме:

«При ипотеке нежилого помещения в многоквартирном доме, определенные части которого находятся в общей долевой собственности ипотекадателя и других лиц, заложенной считается наряду с нежилым помещением соответствующая доля в праве общей долевой собственности на жилой дом. Передача нежилых помещений в многоквартирных домах государственного жилищного фонда не допускается».

Правовое положение субъектов ипотечных отношений – это признанное государством место и роль носителя прав и обязанностей, связанных с залогом недвижимого имущества в системе ипотечных

отношений. Оно представляет собой комплексную, интеграционную категорию, отражающую юридическую связь субъекта не только с иными участниками ипотечных отношений, но и с государством в целом.

Правовое положение субъекта ипотечных отношений

характеризуется:

- законодательно закрепленными и договорными правами и обязанностями сторон ипотеки.

При этом определяется право ипотекадержателя на информационное сопровождение ипотеки. В ходе исследования установлено, что сроки исполнения обязательств, обеспеченных предшествующими и последующими ипотеками не всегда совпадают. К примеру, срок исполнения обязательства, обеспеченного последующей ипотекой наступил, а обеспеченного предшествующей ипотекой – нет. Возможность, предусмотренная частью Закона нарушает справедливую цепь очередности удовлетворения требований предшествующих и последующих ипотекадержателей. Ипотекадатель до заключения последующего договора об ипотеке обязан незамедлительно уведомить в письменной форме об этом ипотекадержателей по предшествующим ипотекам и по их требованию сообщить им сведения о последующей ипотеке. Подобного рода изменение скорректирует естественный ход многократных ипотечных правоотношений и вытекающих из них последствий.

- наличием гарантий прав, т.е. механизма, обеспечивающего права, вытекающие из закона и договора об ипотеке. Гарантии не должны ограничиваться лишь возможностью судебной защиты, необходимо использовать и страхование рисков нарушения прав сторон ипотечного отношения.

При этом правовой статус ипотекадержателя определяет право на получение материального удовлетворения из стоимости заложенного имущества. Статья 28 закона РУз «Об ипотеке» устанавливает меру, когда при принудительном изъятии (выкупе) заложенного имущества для государственных и муниципальных нужд, его реквизиции или

национализации, ипотекадателью предоставляется другое имущество или соответствующее возмещение; ипотекадержатель имеет право требовать досрочного исполнения обязательства за счёт этого имущества. В качестве разновидности принудительного изъятия также предусматривается виндикация заложенного имущества. При виндикации ипотекадатель лишается имущества, которое было заложено в обеспечение исполнения обязательства, соответственно ипотекадержатель утрачивает возможность удовлетворения своих требований.

По результатам исследования предлагается конкретизировать последствия виндикации заложенного имущества, с целью обеспечить гарантию права ипотекадержателя на материальное удовлетворение своих требований. В связи с этим представляется целесообразным предусмотреть отдельную статью 28 в законе, предусматривающую «Последствия виндикации заложенного имущества»

«В случаях, когда имущество, являющееся предметом ипотеки, изымается у ипотекадателя в установленном законом порядке на том основании, что в действительности собственником этого имущества является другое лицо (виндикация), ипотека в отношении этого имущества прекращается. Ипотекадержатель имеет право удовлетворения своего требования по обязательству, обеспеченному ипотекой, непосредственно из страхового возмещения за утрату заложенного имущества.

Ипотекадержатель после вступления в законную силу соответствующего решения суда вправе требовать досрочного исполнения обязательств, которое было обеспечено ипотекой». Предложена классификация элементов правового статуса субъектов ипотечных правоотношений.

К основным элементам правового статуса субъекта ипотечных отношений, как субъектов других правоотношений, можно отнести: 1) права

и обязанности субъектов ипотечных правоотношений; 2) способность субъектов ипотечных отношений своими действиями приобретать права и обязанности в ходе ипотечных отношений, видоизменять их или прекращать.

К дополнительным элементам следует отнести гарантии прав субъектов ипотечных отношений, т.е. положения законов и иных нормативных правовых актов, обеспечивающих соблюдение прав и законных интересов субъекта ипотечных отношений, а равно их защиту в случае нарушения со стороны иных лиц.

В процессе исследования особое внимание уделяется роли и значению договора, в качестве средства регуляции ипотечных правоотношений, в сравнении с их нормативно-правовой регламентацией.

Выявлена и рассмотрена проблема установления эффективного соотношения нормативного и договорного правового регулирования указанных отношений, с целью создания системы правовых средств, использование которых позволит субъектам ипотечных отношений добиться

сбалансированного удовлетворения субъективных прав и интересов.

Следовательно, договор в механизме правового регулирования ипотечных правоотношений призван развивать результаты нормативного регулирования, дополняя его индивидуальным содержанием: индивидуализацией, конкретизацией правового статуса субъектов правоотношений.

Договор об ипотеке относится к категории сложных сделок, но в тоже время он не рассматривается, в качестве самостоятельной разновидности, в системе гражданско-правовых договоров. Это объясняется тем, что он заключается для дополнения основного вида договора, выступает неким гарантийным механизмом, где предусматриваются условия обеспечения исполнения обязательств, предусмотренных в основном договоре. На основе анализа различных материалов теории и практики, автор считает, что

договору об ипотеке можно придать статус самостоятельного вида договора (в частности в области ипотечного жилищного кредитования).

В отличие от договора об ипотеке договор ипотечного жилищного кредитования носит специфический характер в силу объекта, субъекта и содержания ипотечных правоотношений, возникающих при заключении ипотечного жилищного договора. Во-первых, объектом ипотечно - жилищных правоотношений выступает жильё, жилое помещение, подлежащее покупке, реконструкции либо строительству за счёт предоставляемого кредита. Во-вторых, субъектом выступает только физическое лицо. В-третьих, содержание носит комплексный характер, так как в данном договоре объединяются совокупность прав и обязанностей сторон кредитного и ипотечного договоров. В-четвертых, данный договор переходит от производного к самостоятельному, так как и основной договор и дополнительный заключаются в виде одного договора. В-пятых, данный договор носит целевой характер - целью является покупка, реконструкция или строительство жилья. Нецелевое использование данного кредита может послужить основанием, дающим право ипотекадержателю требовать досрочного исполнения обязательства, т.е. выплатить сумму кредита и проценты на неё.

## **II. Анализ современного состояния ипотечного кредитования и структуры долгосрочных кредитных ресурсов (международный опыт и опыт Узбекистана).**

### **2.1. Ипотечное кредитование и его ресурсное обеспечение в США.**

Сравнение различных подходов к организации системы ипотечных кредитов показывает, что основное различие в развитых странах в организации ипотечного рынка заключается в формировании различных механизмов привлечения ресурсов для выдачи ипотечных ссуд. Различными специалистами высказываются разнообразные мнения по поводу формирования системы жилищного ипотечного кредитования. Однако говорят о необходимости при построении национальной системы ипотечного жилищного кредитования использовать так называемую модель, основанную на целевых сбережениях (надо отметить, не менее развитую в США ссудо-сберегательные ассоциации).

Источниками кредитных средств выступают в основном счета до востребования и срочные вклады как физических, так и юридических лиц. Средства граждан, накапливаемые на депозитных счетах в специализированных сберегательных учреждениях в целях приобретения жилья в будущем, направляются на финансирование выдачи ипотечных кредитов заемщикам, готовым приобрести жилье в настоящий момент.

Другие специалисты высказывают мнение о необходимости создания полноценного вторичного рынка закладных, когда привлечение ресурсов осуществляется на рынке капитала, которое обычно осуществляется путем создания института вторичного рынка. Его целью является приобретение выдаваемых банками ипотечных кредитов, либо рефинансирование этих кредитов каким-либо иным способом.

Таким образом, вопрос заключается в том, какая из этих систем – жилищные контрактные сбережения или институты вторичного рынка – больше подходят для развития с учетом специфических условий, сложившихся в настоящее время в нашей стране.

Американская система обеспечения ипотеки дешевыми ресурсами опирается на вторичный ипотечный рынок. В США он построен на базе трех ипотечных агентств, основная задача которых выкуп у банков ипотечных кредитов и выпуск на их основе собственных ценных бумаг.

Система эта начала формироваться в 1938 году, когда было создано первое агентство Fannie Mae (Federal National Mortgage Association). Это была государственная структура, предназначенная для выкупа на бюджетные деньги ипотечных кредитов, предоставляемых малообеспеченным слоям населения и гарантированных федеральным правительством. Масштабы деятельности агентства долгое время были весьма скромными. К 1968 году объем портфеля ипотечных кредитов Fannie

Мае достиг всего 7 млрд. долларов, что составляло чуть более 2,5% всего ипотечного рынка.

В 1968-м Fannie Mae было разделено на две структуры - Ginnie Mae (Government National Mortgage Association), сохранившую государственный статус, и Fannie Mae, которое, как и созданная в 1970 году Freddie Mac (Federal Home Loan Mortgage Corporation), получило статус подконтрольного государству акционерного общества с правом выкупать все те же кредиты для малообеспеченного населения. С 1974-го сфера деятельности Fannie Mae и Freddie Mac была расширена - им было позволено покупать кредиты, величина, которых примерно на 40% превышает среднюю стоимость жилья.

Полугосударственный статус двух агентств сводится к регулированию их деятельности правительством (5 из 18 членов совета директоров каждого назначаются Белым домом) и к гарантированной возможности заимствовать в случае необходимости до 2,25 млрд. долларов из казны. Кроме того, доход по ценным бумагам агентств, так же как и доход по ценным бумагам американского казначейства, освобожден от ряда налогов.

Американская схема минимизации процентных ставок по ипотечным кредитам действует следующим образом. Банк выдает ипотечный кредит заемщику, то есть перечисляет ему (а точнее, от его имени продавцу квартиры) свои средства в обмен на обязательство в течение определенного срока ежемесячно переводить в банк фиксированную сумму. Это обязательство заемщика обеспечено залогом приобретаемого жилья.

Банк продает кредит одному из агентств, передавая при этом и обязательства по обеспечению. Агентства немедленно возмещают банку выплаченные средства и взамен просят переводить получаемые ежемесячные выплаты за вычетом маржи банка в агентство.

Величину ежемесячных выплат, то есть ставку, по которой агентство обязуется покупать ипотечные кредиты, устанавливает само агентство. Ставки эти публикуются ежедневно и действительны в течение 60 дней. Таким образом, начиная переговоры с клиентом, банк называет ему в качестве ставки по кредиту ставку агентства и свою маржу. В течение 60 дней банк завершает проверку клиента и жилья, выдает кредит, получает от агентства возмещение и в дальнейшем действует как посредник, передавая деньги от заемщика агентству и немножко оставляя себе.

Таким образом, в США ставки по ипотечным кредитам оказываются не связанными ни со ставками по другим банковским кредитам, ни со стоимостью депозитов. Единственное, что их определяет, это ставка, по которой ипотечные кредиты покупаются агентствами.

Возникает вопрос, чем же определяется ставка агентств. До конца 60-х годов источником их средств был бюджет, и следовательно ставки по ипотечным кредитам определялись государством. С 1970 года, когда Ginnie Mae выпустила на рынок первые обеспеченные ипотечными кредитами

ценные бумаги, ситуация изменилась. В США появился третичный ипотечный рынок, который определяет теперь стоимость ипотечных кредитов. Все агентства, купив некоторое количество ипотечных кредитов у коммерческих банков, собирают их в пулы и создают на основе каждого новую ценную бумагу.

Наиболее распространены ценные бумаги, обеспеченные ипотекой (mortgage backed securities, MBS). Источником выплат по MBS являются платежи заемщиков по ипотечным кредитам. Однако MBS это ценная бумага агентства, и выплаты по ней гарантированы этой структурой, а не залогом недвижимости. Агентства реализуют MBS на фондовом рынке и затем тоже выступают как посредники, передавая инвестору, купившему ценную бумагу, выплаты агентству от банка за вычетом своей маржи (последняя крайне мала и не превышает 250 базисных пунктов).

Таким образом, ставка, по которой агентства покупают ипотечные кредиты, зависит от той ставки доходности по ценным бумагам агентства, на которую согласны инвесторы. Причем ставки по этим ценным бумагам ниже, чем ставки по долговым обязательствам организаций, имеющих высший статус надежности AAA, и только на 100-150 базисных пунктов выше ставок по государственным ценным бумагам.

Часто утверждают, что столь низкие ставки объясняются тем, что обеспечением этих бумаг является жилая недвижимость. Однако ликвидность жилой недвижимости очень низка. Если банку даже удастся выселить неплатежеспособного заемщика (на это даже в США может уйти до двух лет), у него никогда нет уверенности, что цены на рынке жилья не упадут и что удастся реализовать залог так, чтобы компенсировать свои затраты. А цены на недвижимость всегда снижаются во время экономических спадов, то есть именно тогда, когда многие заемщики теряют работу и оказываются не способными вернуть кредит.

Причина, по которой инвесторы соглашаются на низкую доходность по MBS, заключается в том, что обеспечением по ним являются не обязательства заемщиков, подкрепленные залогом труднореализуемого жилья, а обязательства агентств, за которыми стоит государство. Инвесторы уверены, что каким бы массовым ни был дефолт заемщиков по ипотечным кредитам, свои обязательства перед инвесторами агентства с помощью бюджета выполнят. Это дает возможность рассматривать ценные бумаги ипотечных агентств как практически безрисковые и позволяет вкладываться в них самым консервативным инвесторам, таким как пенсионные фонды, а, следовательно, обеспечивает переток в ипотечные кредиты самых дешевых на рынке ресурсов.

Итак, низкие ставки по ипотечным кредитам в рамках американской модели ипотеки опосредовано обеспечивает бюджет, то есть налогоплательщики. В США это хорошо понимают и именно поэтому делают все возможное, чтобы дешевыми кредитами не пользовались люди, покупающие элитное жилье. Поэтому-то и существует ограничение на

максимальную величину кредита, который может быть выкуплен агентствами. Примерно 20% объема ипотечных кредитов США это кредиты, превышающие лимит (на 1999 год он установлен в размере 240 тысяч долларов).

Если агентство выкупит на эти средства пул кредитов, предполагая разместить его, скажем, под 30% годовых, а инвесторы из-за снижения по какой-либо причине кредитного рейтинга гаранта согласятся приобретать бумаги из этого пула не менее чем под 40%, агентство будет вынуждено объявить дефолт.

Ситуация с ресурсами, которые может обеспечить долгосрочное страхование жизни, тоже не очень радужна. Согласно официальной статистике, общий сбор страховой премии по долгосрочному страхованию составляет около 200 млн. долларов в год. Однако до 85% этих договоров в реальности представляют собой не договоры страхования, а суррогаты, предназначенные для выплаты наличных без налогообложения. Таким образом, реальный ресурс, на который можно рассчитывать, составляет около 30 млн. долларов, из которых в ипотеку может быть инвестировано (исходя из тех же 20%) порядка 6 млн. долларов.

Поскольку ряду организаторов ипотеки уже понятно, что нереально создать широкомасштабное ипотечное кредитование в России за счет вторичного рынка ценных бумаг, началось движение в сторону так называемой немецкой ипотеки, которую более корректно следовало бы именовать контрактной сберегательной системой.

Американские банки кредитуют нерезидентов очень неохотно или под повышенные проценты. Минимальная плавающая ставка для русских граждан будет 8% годовых, в среднем же составит около 10%, так как кредитование россиян связано для банков США с повышенным риском.

Для оформления ипотечного кредита необходимо собрать большое количество документов, а также иметь деньги для первоначального взноса. Американская ипотечная ассоциация (Mortgage Bankers Association) рекомендует потенциальному заемщику собрать сумму от 10% до 25% стоимости приобретаемой недвижимости. Еще ему потребуется паспорт с открытой американской визой для посещения США.

В базовый пакет документов входят:

- одно-два рекомендательных письма от банка, иностранного или американского, подтверждающих не менее чем двухлетнюю историю сотрудничества с клиентом;
- кредитная история от кредитного бюро - американского или страны проживания;

- документ, подтверждающий наличие необходимой суммы на счету, с тем чтобы произвести транзакцию в течение 3-6 месяцев с момента заключения договора;
- справка с места работы об определенном постоянном доходе или финансовая отчетность в случае, если у заемщика свой бизнес;
- документы, необходимые для заключения сделки (договор, подтверждение транзакции и пр).

При этом стоит учитывать, что к каждому потенциальному клиенту банки подходят индивидуально, поэтому необходимый пакет документов каждому придется формировать в зависимости от обстоятельств.

Ставки погашения в США рассчитываются по двум основным моделям - либо это фиксированная ставка, либо плавающая. Сроки погашения в основном составляют от 15 до 30 лет. Ипотека по плавающей ставке - распространенная в США практика, поскольку она выгодна банкам. Кредитные организации сами определяют и меняют размеры ставок, привязывая их к котировкам облигаций Минфина США, ставке LIBOR и пр. Моделей расчета плавающих ставок довольно много, но наиболее широко распространена так называемая гибридная, когда определенное количество лет (как правило, от года до 10 лет) заемщик выплачивает минимальную фиксированную ставку, а потом в течение оставшегося периода погашения (в среднем от 15 до 30 лет) ставка меняется с определенной периодичностью. Так, к примеру, формула 5/1 расшифровывается как 5 лет выплат по фиксированной ставке, а затем она меняется один раз в год. Самая дорогая недвижимость в Америке - в штате Калифорния. В числе же самых недорогих в плане недвижимости - Джорджия, Аризона, Мичиган, Огайо, Филадельфия, Нью-Йорк.

## **2.2. Опыт развития ипотеки в Российской Федерации.**

Целью развития системы ипотечного кредитования является, с одной стороны, улучшение жилищных условий населения, а с другой - стимулирование спроса на рынке недвижимости и строительства. Кроме этого, поддержка государством развития ипотечного кредитования является одной из основных предпосылок достижения реального экономического роста в стране. Особое место ипотечного кредитования в системе рыночной экономики определяется и тем, что оно является одним из самых проверенных в мировой практике и надёжных способов привлечения внебюджетных инвестиций в жилищную сферу, оказывает огромное влияние на мотивацию человека, общественные процессы, происходящие в обществе.

Сравнение различных подходов к организации системы ипотечных кредитов показывает, что основное различие в развитых странах в организации ипотечного рынка заключается в формировании различных механизмов привлечения ресурсов для выдачи ипотечных ссуд. Различными специалистами высказываются разнообразные мнения по поводу формирования системы жилищного ипотечного кредитования в России.

*Американская система* обеспечения ипотеки дешёвыми ресурсами опирается на вторичный ипотечный рынок. В США он построен на базе трёх ипотечных агентств, основная задача которых - выкуп у банков ипотечных кредитов и выпуск на их основе собственных ценных бумаг.

Схема минимизации процентных ставок по ипотечным кредитам действует следующим образом. Банк выдаёт ипотечный кредит заёмщику, то есть перечисляет ему (а точнее, от его имени продавцу квартиры) свои средства в обмен на обязательство в течение определённого срока ежемесячно переводить в банк фиксированную сумму. Это обязательство заёмщика обеспечено залогом приобретаемого жилья.

Часто утверждают, что столь низкие ставки объясняются тем, что обеспечением ценных бумаг является жилая недвижимость. Однако ликвидность жилой недвижимости очень низка. Если банку даже удастся выселить неплатёжеспособного заёмщика (на это даже в США может уйти до двух лет), у него никогда нет уверенности, что цены на рынке жилья не упадут и что удастся реализовать залог так, чтобы компенсировать свои затраты. А цены на недвижимость всегда снижаются во время экономических спадов, то есть именно тогда, когда многие заёмщики теряют работу и оказываются не способными вернуть кредит.

Причина, по которой инвесторы соглашаются на низкую доходность, заключается в том, что обеспечением по ним являются не обязательства заёмщиков, подкреплённые залогом труднореализуемого жилья, а обязательства агентств, за которыми стоит государство. Инвесторы уверены, что каким бы массовым ни был дефолт заёмщиков по ипотечным кредитам, свои обязательства перед инвесторами агентства с помощью бюджета выполняют. Это даёт возможность рассматривать ценные бумаги ипотечных агентств как практически безрисковые и позволяет вкладываться в них самым консервативным инвесторам, таким, как пенсионные фонды, а следовательно, обеспечивает переток в ипотечные кредиты самых дешёвых на рынке ресурсов.

Итак, низкие ставки по ипотечным кредитам в рамках американской модели ипотеки опосредовано обеспечивает бюджет, то есть налогоплательщики. В США это хорошо понимают и именно поэтому делают всё возможное, чтобы дешёвыми кредитами не пользовались люди, покупающие элитное жильё. Поэтому существует ограничение на максимальную величину кредита, который может быть выкуплен агентствами.

Для сравнения, по числу институтов вторичного рынка мы не отстаём. У нас их тоже три: Федеральное агентство ипотечного кредитования. Федеральная ипотечная ассоциация и Московское ипотечное агентство. Все собираются покупать у банков ипотечные кредиты, выпускать на их базе собственные ценные бумаги и реализовывать их на международных фондовых рынках.

Важнейшей задачей Агентства, действующего в качестве национального института на вторичном рынке ипотечных кредитов, является обеспечение ликвидности российских коммерческих банков, предоставляющих долгосрочные жилищные кредиты населению, за счёт покупки этих кредитов у банков на средства, привлекаемые от частных инвесторов. Эти средства будут привлекаться на основе продажи частным инвесторам ценных бумаг, выпускаемых Агентством под гарантию Правительства Российской Федерации. Гарантированные государством ценные бумаги могут стать привлекательным инструментом для инвесторов, а их выпуск обеспечит непрерывный приток внебюджетных ресурсов в жилищный сектор экономики.

С накоплением опыта управления собственным портфелем и рисками, присущими ипотечным активам, Агентство будет расширять количество предоставляемых им услуг за счёт увеличения объёма принимаемых на себя рисков.

Благодаря ипотечному кредитованию банки получают уникальную возможность резко расширить объёмы оказываемых населению розничных услуг, сформировать устойчивую клиентскую базу на срок кредитования (20 лет), получать единовременную комиссию за андеррайтинг, повысить ликвидность активов, возможность более эффективно работать с предприятиями строительного комплекса.

Разработанные Агентством стандарты выдачи и рефинансирования ипотечных кредитов включают как типовые формы документов, так и описание процедур, что позволяет первичному кредитору значительно сократить свои первоначальные инвестиции и расходы при оформлении кредита.

За формирование кредитного дела (андеррайтинг) и выдачу ипотечного кредита в разных регионах первичные кредиторы взимают с заёмщика единовременную комиссию от 5 до 10 тыс. руб. Агентства, в свою очередь, непрерывно поддерживают твёрдую оферту на покупку стандартных рублёвых кредитов с доходностью 15% в рублях. Данная доходность, которую получает первичный кредитор при фактически краткосрочном вложении, на 5 процентных пунктов выше текущей доходности ГКО ОФЗ. Поэтому данный бизнес является достаточно эффективным и диверсифицирует в целом бизнес финансовых институтов.

Другими словами, если ипотечный кредит соответствует стандартам Агентства, то он абсолютно ликвиден, и первичный кредитор в любой момент может продать его Агентству.

Важно отметить, что для первичного кредитора данный актив является высоколиквидным. Срочность данного вложения определяется самим первичным кредитором, и пока этот кредит находится на балансе у первичного кредитора, он получает доходность, равную ставке ипотечного кредитования.

Также необходимо отметить, что совокупный капитал Региональных ипотечных агентств 44 регионов, сегодня составляет 1.8 млрд. руб. И в соответствии с требованиями Агентства по достаточности собственного капитала, они позволяют рефинансировать до 18 млрд. руб. ипотечных кредитов.

Суть *немецкой системы* обеспечения дешёвых долгосрочных ресурсов для ипотечного кредитования заключается в создании замкнутого ипотечного финансового рынка. Он формируется вокруг специализированных сберегательно-ипотечных кредитных учреждений — строительно-сберегательных касс (bausparkasse).

Кассы имеют возможность выдавать кредиты по ставкам ниже рыночных, поскольку сами привлекают средства по ставкам ниже рыночных. Дело в том, что вкладчиками и заёмщиками строительно-сберегательных касс являются одни и те же люди — члены кассы. Низкая доходность депозита — своего рода плата за право получить ипотечный кредит по низкой ставке.

Основным достоинством системы является её полная прозрачность. Согласно германскому закону о строительно-сберегательных кассах, эти организации не могут осуществлять никаких активных операций, кроме выдачи ипотечных кредитов своим членам. Таким образом, в отличие от вкладчика коммерческого банка, не имеющего ни малейшего понятия, как, на какие нужды и насколько рискованно используются его средства, вкладчик bausparkasse точно знает, кто и на каких условиях пользуется его деньгами. Если в случае дефолта какой-то член кассы решает воспользоваться лазейками в законодательстве и не выселяется из заложенного жилья, ему приходится иметь дело не только с судом, но и с другими членами кассы, вполне резонно считающими, что у них пытаются украсть их деньги.

Большим преимуществом этой системы в наших условиях является отсутствие необходимости требовать от будущего заёмщика подтверждения платёжеспособности. В самом деле, если человек, по документам получающий 200 долларов в месяц, исправно в течение полутора лет вносил ежемесячно по 500 долларов, то можно предположить, что он и в дальнейшем сможет делать это.

В России так же уже разрабатывается закон «О строй сберкассах». В основу этого законопроекта положено германское законодательство, которое уже адаптировано в ряде стран. Имеется богатый опыт его использования в бывших соцстранах, таких, как Словакия, Чехия и Венгрия. В Словакии, например, система ипотечных касс за пять лет охватила 20% населения. Разработка данного законопроекта обусловлена ростом

населения, которое нуждается в улучшении жилищных условий, но обычный кредит в банке для них слишком дорог. Поэтому люди вступают в долевые, паевые и иные виды кооперативов и вносят в них деньги под будущую квартиру.

Одна из важнейших задач — законодательное оформление отношений, которые бы защитили от мошеннических действий как сами стройсберкассы и лиц, которые к ним обратились, так и строительные компании. Вполне естественно, что решить её без поддержки Банка России, определяющего «правила игры» на этом поле, невозможно. Поэтому следует определиться по четырём наиболее важным вопросам.

Во-первых, если создавать строительные сберегательные кассы, то должен быть закон, который бы регулировал их деятельность. По действующему банковскому законодательству небанковские кредитные организации не имеют права работать со средствами физических лиц (а строй сберкассы вероятнее всего должны относиться именно к этой категории).

Второй вопрос - статус и, соответственно, правовое пространство, в котором будут развиваться строй сберкассы. Для разработчиков законопроекта, по сути, все равно: будет это банковская или небанковская кредитная организация. Но для Центробанка это вопрос принципиальный — на него ложится разработка нормативной базы и надзор за деятельностью строй сберкасс.

Третий момент связан непосредственно с характером нормативных актов. Очевидно, что деятельность стройсберкасс должна жёстко регламентироваться: они будут работать с деньгами населения, и эти средства должны направляться на строго определенные цели. Поэтому в законе должны быть чётко прописаны все ограничения и те операции, которые строй сберкасса может осуществлять.

Четвёртый по порядку, но не по важности вопрос — гарантии целевых вложений граждан. В Законе о строй сберкассах и, естественно, в договорах, которые будут заключаться с населением, должно быть предусмотрено: если человек внёс в строй сберкассу, например, 30% стоимости квартиры под низкий процент, то и кредит он также получает под низкий процент.

В итоге, обе структуры — ипотечные банки и строй сберкассы — упираются в одну большую проблему, связанную с несовершенством российского банковского законодательства (Ст. 2 закона «О банках и банковской деятельности», в которой содержится классификация кредитных организаций, которые имеют право существовать в РФ).

В условиях значительного подъёма процентных ставок возрастает риск изъятия членами накопительных касс своих низкодоходных депозитов, чтобы вложить их в высокодоходные рыночные активы, даже потеряв возможность получить дешёвый ипотечный кредит.

Вторая группа рисков заключается в возможности снижения реальных заработков членов кассы и, соответственно, их способности гасить выданный кредит. Для контрактной сберегательной системы эта

проблема стоит даже в большей степени, чем для американской. Ведь сберегательно-ипотечное учреждение берёт на себя обязательство выдать ипотечный кредит в начале фазы накопления, то есть за полтора два года до начала реального кредитования. Что делать, если за это время платежеспособность будущего заёмщика значительно ухудшится, совершенно неясно.

Третья проблема исключительно российская. Дело в том, что наше законодательство не предусматривает особой формы кредитных организаций, работающих по контрактной сберегательной схеме. Создать такую организацию в виде подразделения коммерческого банка нельзя, так как нельзя гарантировать, что средства вкладчиков не будут использованы на другие нужды.

В России уже существуют аналоги немецких касс. Правда, они абсолютно не соответствуют критериям, по которым работают немцы. Их опыт основан на очень точном и жёстком законодательном правовом регулировании, потому что все прекрасно понимают политические последствия от недобросовестного привлечения огромных денежных сбережений населения.

Главное же препятствие для введения сберегательной системы ипотеки сегодня состоит в невозможности убедить нормального гражданина ежемесячно несколько лет вкладывать средства в какую-то кредитную организацию в ожидании ипотечного кредита. Даже если переходить к «немецкой» схеме постепенно, значительно сократив на время её раскрутки период накопления, она может заработать, только если кредитная организация будет либо западным банком, либо структурой, гарантированной государством или субъектом федерации. Немецкие *bausparkasse* с 1992 года активно проявляют желание работать в России, но, к сожалению, вопрос о работе зарубежных банков с физическими лицами у нас в стране так и не решен.

Подводя итоги, хотелось бы отметить, что в настоящий момент ряд банков рассматривает ипотечное кредитование как стратегическую задачу своего дальнейшего развития на много лет вперед. В целом отмечается удлинение кредитного периода. Более активно в качестве обеспечения используется залог приобретаемого жилья, а не схема аренды с последующим выкупом. Это связано с тем, что банки стали более внимательно относиться к целевому использованию кредитных средств, а уже имеющаяся практика показывает, что невозврат по кредитам на приобретение жилья может быть сведён к минимуму при правильной оценке платежеспособности заёмщика.

Отчётливо прослеживается тенденция к снижению процентных ставок, особенно по рублёвым кредитам. Интерес банков к ипотечным кредитам определяется реальным платежным спросом на долгосрочные жилищные ссуды, предвидением огромного рынка для ипотечных кредитов.

Изучение и анализ основных проблем, с которыми сталкивается банки при ипотечном кредитовании, показывает, что основной проблемой

является отсутствие долгосрочных, достаточно дешёвых источников кредитных ресурсов, которые обеспечивали бы возможность выдавать непрерывно ипотечные кредиты населению в необходимых масштабах.

Также к существенным причинам сдерживающим развитие ипотеки в России являются:

- ❖ · нерешённость ряда правовых вопросов,
- ❖ · высокие кредитные и процентные риски;
- ❖ · отсутствие долгосрочных и относительно дешёвых ресурсов;
- ❖ · недостаточно высокий уровень доходов и отсутствие достаточных накоплений населения,
- ❖ · экономическая нестабильность предприятий-работодателей,
- ❖ · неразвитость инфраструктуры ипотечного рынка, позволяющей повысить надёжность системы долгосрочного жилищного кредитования и создать предпосылки для привлечения инвестиции в эту сферу.

Очень важная проблема, на наш взгляд, в плане создания сети и развития широкомасштабной ипотеки — это подготовка кадров. Сегодня, по сути дела, этим никто не занимается. Немножко мы занимаемся, немножко другие занимаются, а целенаправленной, системной работы в данном случае нет. И для того, чтобы ипотека на самом деле стала таким широким явлением в России, мне кажется, либо Агентство по ипотечному жилищному кредитованию должно взять на себя функцию такого координатора, то есть не только заниматься рефинансированием, но и другими проблемами, связанными с информационным обеспечением всей деятельности, связанными с подготовкой кадров и так далее, либо создания иного федерального центра.

Оценивая законодательство об ипотеке, его достоинства и недостатки, целесообразно отметить следующее. В целом оно в достаточной мере соответствует своему предназначению. В нём присутствует подробная регламентация большинства важных аспектов ипотечных отношений. Тщательно прописаны процедурные нормы, определяющие правила заключения договора об ипотеке, правила последующей ипотеки, правила обращения взыскания на заложенную недвижимость и реализации этой недвижимости с публичных торгов или с аукциона. Надлежащим образом урегулированы вопросы составления и оборота закладных, установлены принципы, закрепляющие баланс законных интересов залогодателей и залогодержателей, особенно в сфере залога жилых домов и квартир.

Таким образом, для развития ипотечного кредитования в России должна быть создана соответствующая инфраструктура с необходимым правовым обеспечением, так как это позволит сделать значительный шаг вперёд в решении жилищной проблемы.

Опыт ряда развитых стран свидетельствует о перспективности механизма ипотечного кредитования и показывает, что его использование позволяет гражданам, не имеющим достаточных средств для одномоментной покупки жилья, но обладающих стабильным доходом и определенными накоплениями, решить жилищную проблему. В РФ за последние годы уже сложилась практика использования системы ипотечного кредитования, сформировалась основа и заложена законодательная база для функционирования ипотеки, но массового распространения она пока не получила (табл 1).

**Таблица-1**

**Отдельные показатели выданных ипотечных кредитов в РФ за 2008 - 2012 гг.**

<b>Год</b>	<b>Объем выданных ипотечных кредитов млрд. руб.</b>	<b>Количество выданных ипотечных кредитов, тыс. шт.</b>	<b>Средняя процентная ставка по ипотечным кредитам, %</b>	<b>Просроченная задолженность по ипотечным кредитам, млрд. руб.</b>
<b>2008</b>	<b>564,6</b>	<b>214</b>	<b>12,6</b>	<b>611,212</b>
<b>2009</b>	<b>655,8</b>	<b>350</b>	<b>12,9</b>	<b>1 070,329</b>
<b>2010</b>	<b>152,5</b>	<b>130</b>	<b>14,6</b>	<b>1 010,889</b>
<b>2011</b>	<b>380,1</b>	<b>301</b>	<b>13,1</b>	<b>1 129,373</b>
<b>2012</b>	<b>713,0</b>	<b>521</b>	<b>12</b>	<b>1 474,839</b>

Данные таблицы демонстрируют общую тенденцию увеличения объемов выдаваемых ипотечных кредитов. Ипотечный шок, который испытал рынок в 2009 году, привел к сокращению объемов жилищного кредитования в 2010 г. Одни банки вовсе отказались выдавать ипотечные кредиты, а другие взвинтили ставки до заоблачных высот – 35,6 % годовых, сделав тем самым кредиты просто недоступными. Исключением стали разве что госбанки, которые постарались удержать ставки на приемлемом уровне – 13–19 %, который, однако, тоже считается слишком высоким. Таким образом, в 2010 г. по сравнению с 2009 г. происходит резкое снижение как объема выданных ипотечных кредитов в 4,3 раза, так и их количества в 2,7 раза. Причиной этого стало общее снижение доходов населения и

высокие ставки на ипотечные кредиты. В последующие года наблюдается некоторое замедление темпов роста.

2011 год считается годом восстановления и оздоровления рынка ипотечного кредитования. Возобновилось кредитование строящихся квартир, а также другие программы (Материнский капитал, Военная ипотека и др.). Кредиты стали более доступны для населения, что незамедлительно отразилось на объеме рынка. В результате объем ипотечных кредитов, выданных в 2011 году, увеличился в 2,5 раза до 380,1 млрд. руб. Рынок ипотеки в 2012 г. почти оправился от кризиса. Объем выданных кредитов достиг 719 млрд. руб. Средние процентные ставки по ипотеке в РФ на протяжении нескольких лет колеблются в пределах 15 %. При этом средневзвешенный срок кредитования составляет 15 лет.

Таким образом, несмотря на наметившийся рост рынка ипотечного кредитования, он все еще нестабилен. Рост поддерживается государством (программы Агентства по ипотечному жилищному кредитованию, АИЖК; программа рефинансирования ипотеки ВЭБом).

Результатами функционирования рынка ипотечного кредитования также является устойчивая тенденция к увеличению просроченной задолженности.

Просрочка по ипотечным кредитам стабильно увеличивается. По итогам 2012 г. ее объем составил 1474,839 млрд. руб. В АИЖК связывают резкий рост просрочки сразу в нескольких регионах с ухудшением социальной ситуации, а также снижением качества работы «некоторых банков-партнеров». Уровень просрочки по кредитам является хорошим индикатором ситуации в целом по стране, указывают эксперты. Существует и другое мнение, резкий рост уровня проблемных кредитов происходит одновременно с увеличением выдачи ипотеки это связано с выходом их кризиса.

На основе вышеизложенного можно выделить ряд направлений развития ипотечного кредитования.

Одним из перспективных направлений развития ипотечного кредитования в настоящее время является малоэтажное строительство эконом класса. Незрелость этого направления обусловлено тем, что данное направление является менее рентабельным, чем многоэтажное строительство, и застройщики пытаются получить больший уровень доходности за счет реализации дорогостоящих проектов.

Специалисты в области ипотечного кредитования предусматривают возможность развития такого направления, как толлинг. Суть его состоит в том, что банки, передавая специализированным ипотечным организациям закладные, в итоге получают не деньги, а ипотечные ценные бумаги на аналогичную сумму. Таким образом, банки разделят со специализированной ипотечной организацией риски по выданным кредитам.

В настоящий период в России внедряется новый вид ипотечного кредитования – продажа недвижимости, уже находящейся в залоге. При

этом бывшие заемщики избавляются от обязательств перед банком, исполнить которые они не могут, банк управляет возникающими финансовыми рисками, а покупатель получает льготные условия ипотечного кредитования, так как процентные ставки остаются «в наследство» от предыдущего заемщика и отсутствуют предусмотренные комиссии банков.

Важным направлением совершенствования ипотечного кредитования в России является развитие такой услуги, как ипотечный брокеридж. Суть данной услуги состоит в подборе оптимальных условий кредитования для будущего заемщика, а именно выборе кредитной организации, предоставлении помощи в формировании пакета документов для получения ипотечного кредита, юридических и финансовых консультациях клиента.

Перспективы для развития ипотечного кредитования, конечно же, есть, оно будет развиваться, хотя и небольшими темпами. Уже сейчас заметна конкуренция между банками в этой сфере, что должно вылиться в появление новых ипотечных продуктов, а также снижению процентных ставок по кредиту. Хотя если и будет снижение процентных ставок, то оно будет небольшим, поскольку при прогнозируемых темпах инфляции банки оставят ставки примерно на том же уровне.

Ипотечное кредитование должно развиваться равномерно на территории всей страны с поддержкой государства, которая должна создавать благоприятные условия для функционирования ипотеки.

Подводя итог выше сказанному, можно сказать, что в настоящее время ипотека вызывает много разноречивых мнений. Одни уверены, что при нынешнем уровне жизни этот способ решения жилищной проблемы еще долго останется непопулярным. Другие – что ипотека пришла в нашу страну как раз вовремя.

Как утверждают аналитики крупнейших российских банков и ипотечных брокеров, перспективы развития ипотечного кредитования в России напрямую связаны с тем, как будет развиваться мировой финансовый рынок. Это прежде всего связано с кредитными возможностями банков, а также со степенью доверия кредиторов и заемщиков к текущей экономической ситуации и их финансовыми возможностями.

Создание и развитие ипотечного кредитования поможет не только улучшить жилищные условия граждан, но и будет способствовать созданию устойчивой банковской системы.

### **2.3. Анализ текущего состояния ипотечного кредитования и структуры долгосрочных ресурсов в Узбекистане.**

Ипотека в Узбекистане ипотечный кредит предоставляется коммерческими банками и специализированным Фондом поддержки ипотечного кредитования.

Банковская структура ипотечного направления создана 1996 году. Создан специализированный государственно-акционерный банк «Замин»; В соответствии с Постановлением Президента Республики Узбекистан «О дальнейшем развитии жилищного строительства и рынка жилья» от 6.02.2005, ПП-10, осуществлено объединение Узжилсбербанка и Заминбанка и на их базе создана акционерно-коммерческий ипотечный банк «Ипотека банк»; В соответствии с Постановлением Президента Республики Узбекистан ПП-69 от 06.05.2005 создан специализированный Фонд поддержки ипотечного кредитования.

Гражданский Кодекс Республики Узбекистан Гражданский Кодекс Республики Узбекистан (ст.ст. 264-289) Статья 265. Виды залога Залог может выступать в виде залога, ипотеки, а также залога прав. Залогом признается залог, при котором заложенное имущество передается от залогодателя в ведение залогодержателя. Ипотекой признается залог, предметом которого является недвижимое имущество. Статья 267. Предмет залога Предметом залога может быть всякое имущество, в том числе вещи и имущественные права (требования), за исключением вещей, изъятых из оборота, требований, неразрывно связанных с личностью кредитора, в частности, требований о возмещении вреда, причиненного жизни или здоровью, об алиментах и иных требований, уступка которых другому лицу запрещена законом. Залог отдельных видов имущества граждан, на которые не допускается обращение взыскания, может быть законодательством запрещен или ограничен.

Развитие жилищного строительства и долгосрочного ипотечного кредитования в Узбекистане задерживается ввиду существования следующих факторов: несовершенство законодательной и нормативно-правовой базы; отсутствие эффективной системы кредитования жилищного строительства и приобретения жилья; недостаточный объем долгосрочных ресурсов; отсутствие достаточных накоплений.

Для стимулирования развития системы ипотечного кредитования и выдачи ипотечных кредитов особенно на начальных этапах ее становления, необходимы такие меры, как: а) сокращение налогооблагаемой базы на сумму ипотечных кредитов в течении определенного срока; б) освобождение от налога с банковской прибыли извлеченной в результате инвестирования в жилищное строительство, а также в предприятия стройкомплекса; в) снижение норм обязательного резервирования для коммерческих банков, занимающихся ипотечным кредитованием на сумму остатков таких кредитов; г) освобождение доходов физических лиц от налогообложения в части средств, направляемых на погашение ипотечных кредитов. Сегодня мировые рынки лихорадит, жилищное строительство как никогда нуждается в новых механизмах поддержки, ведь люди готовы вкладывать деньги в недвижимость только тогда, когда уверены в стабильном будущем. Каковы пути решения этих вопросов, корреспонденты Uzbekistan Today выясняли у экспертов, собравшихся в Ташкенте на международной конференции, посвященной современному жилищному строительству.



Эксперты, представители финансовой и банковской сфер, деловых кругов, проектировщики и строители, свыше 300 участников из 50 стран – все они собрались на этой неделе в столице, чтобы оценить современное состояние рынка строительства жилья. Главные ожидания от мероприятия строились на том, что участникам удастся на основе синтеза опыта разных стран выработать ряд предложений, если не для окончательного решения одного из главных вопросов современности – жилищного, то для исправления ситуации в лучшую сторону. Конечно, отмечали многие специалисты, невозможно создать универсальные механизмы эффективного развития сферы для всех, ведь каждая страна имеет ряд своих уникальных характеристик и параметров, от которых и зависит жилищное строительство. Однако существует ряд общих факторов, способных его стимулировать. И главное – правильное их применение. Вот здесь, пожалуй, и лежал краеугольный камень всех кулуарных дискуссий в ходе мероприятия. Но многие сходились во мнении, что массовое строительство доступного жилья, особенно в регионах, невозможно без специализированных программ, поддерживаемых государством. Именно оно в современных условиях способно решать разносторонний комплекс вопросов, сопутствующих этому процессу. И прежде всего решить главную задачу – построить не просто жилье, а доступное, которое смогут без особых финансовых затруднений при помощи кредитных механизмов купить представители среднего класса – основы современного общества.

Индикатором благосостояния любого государства является уровень развития его регионов. В республике, где 50% населения, или около 15 млн. человек, проживают в сельской местности, этот факт приобретает особое значение. При этом ежегодно на селе создаются более 150 тысяч семей, а всего за годы независимости их появилось свыше 2,6 млн. Обеспечение их современным жильем, социальной, транспортной и коммуникационной инфраструктурой стало одной из главных задач государства.

Об этом говорил и Президент Ислам Каримов, выступая перед участниками конференции. По его словам, еще в недавнем прошлом в данной сфере процветал самострой, на селе дома строились без генеральных планов, типовых проектов. Из-за отсутствия в регионах стройиндустрии и дефицита строительных материалов жилые дома строились из подручных

материалов. В таких домах возникали определенные проблемы с социально-бытовыми условиями, не говоря о создании сопутствующей инфраструктуры.

В течение двух дней до выступления им показывали современные дома, построенные по типовым проектам в Ташкентской, Бухарской и Самаркандской областях, счастливые обладатели которых на своем примере рассказывали им о преимуществах программы строительства сельского жилья. Действительно, несмотря на то, что этот процесс был запущен сравнительно недавно, сегодня уже нельзя сказать, что Узбекистан стоит в начале этого огромного пути массового строительства жилья по типовым проектам. Идет пятый год с тех пор, когда впервые был запущен механизм создания качественного и доступного жилья. За эти годы в стране с нуля пришлось организовывать сеть предприятий, производящих строительные материалы, создавать строительно-подрядные организации, типовые проекты жилья и соответствующие инфраструктуры для различных регионов. Конечно, не все было гладко, в процессе работы приходилось совершенствовать проекты, организационную структуру, привлекать новых партнеров, но, как говорится, ошибок не бывает у того, кто ничего не делает.



Пожалуй, отправной точкой этого процесса можно считать создание в марте 2009 года на базе АКБ «Галлабанк» Открытого акционерного коммерческого банка «Кишлоккурилишбанк». В число его приоритетных задач вошли: кредитование населения для осуществления строительства жилья по типовым проектам, предприятий – на покупку современного оборудования по производству строительных материалов, оказание лизинговых услуг специализированным подрядным организациям. При этом отметим, что работы по строительству жилья, созданию необходимой законодательной базы велись в стране и раньше, однако именно в 2009 году они обрели комплексный характер, ведь не случайно этот год в стране был объявлен Годом развития и благоустройства села. В середине этого же года в стране было создано еще одно важное звено системы – инжиниринговая компания «Кишлоккурилишинвест», отвечающая за застройку новых жилых массивов во всех регионах. Теперь будущий обладатель дома был избавлен от лишней головной боли, ему необходимо было просто выбрать типовой

проект, земельный участок и способ оплаты, а инжиниринговая компания брала на себя все заботы, связанные со строительством.

Особую роль в процессе строительства современного жилья в регионах сыграли типовые проекты, разработанные отечественными специалистами. К настоящему моменту разработаны типовые проекты одноэтажных трех-, четырех- и пятикомнатных жилых домов, объектов социально-бытового назначения. По составу помещений, их площадям, объемно-планировочному решению пространства при высоте 3,2 метра в сочетании с логичным эксплуатационным зонированием и двумя обособленными выходами из дома во двор эти дома относятся к высокому классу комфортности. Кроме того, при разработке проектов особое внимание уделялось сохранению своеобразия национальных традиций, а также природно-климатическим условиям конкретного региона страны, таких важных при строительстве природных факторов, как направление ветра, солнечное освещение, гидрогеологические условия и сейсмичность участков. Например, при строительстве в районах сейсмичностью 7-8 баллов в проектах заложены антисейсмические пояса в уровне перекрытий зданий, железобетонные сердечники, монолитные поперечные рамы, горизонтальное армирование кирпичной кладки стен в углах и местах пересечения продольных и поперечных несущих и самонесущих стен.

Однако стоит отметить, что эти проекты далеко не сразу стали соответствовать современным стандартам жилищного строительства. Президент Узбекистана, часто посещающий с рабочими поездками регионы, встречался с собственниками новых домов, узнавая из первых уст, каковы результаты реализации программы типового строительства. В результате в конце 2010 года в одном из своих постановлений глава государства дал критический анализ дел в строительстве индивидуального жилья в сельской местности. В частности, был выявлен ряд недостатков в проектировании объектов в Андижанской, Ферганской и других областях. Типовые проекты были разработаны без всестороннего учета природно-климатических условий конкретного региона страны, без должного изучения своеобразия национальных и местных традиций и других факторов. В проектах имели место существенные конструктивные недоработки – недостаточная высота потолков, ограниченная жилая площадь, особенно детских комнат, недочеты в необходимых бытовых условиях для проживания семей.

Необходимо отдать должное отечественным специалистам, которые в достаточно короткие сроки отреагировали на критику и запросы собственников жилья, подготовив новые, усовершенствованные проекты. Успешность созданного механизма показала себя уже через несколько лет. Для примера, если общая сумма строительства первых 847 жилых домов на 42 земельных массивах, заложенных в сентябре 2009 года и введенных в эксплуатацию в первой половине следующего года, составила 50,7 млрд.

сумов, то уже в 2010 году было возведено 6800 жилых домов общей стоимостью более 428,9 млрд. сумов. В 2011 году на 355 массивах выросло еще 7400 современных комфортабельных жилых домов, на строительство которых было направлено около 576,5 млрд. сумов. В прошлом году эта сумма достигла без малого 906 млрд. сумов, на которые построено 8510 жилых домов. В этом же году запланировано строительство на территории 353 сельских массивов 10 тысяч индивидуальных жилых домов по типовым проектам стоимостью 1,400 трлн. сумов. Такие цифры по строительству домов – конечно, серьезный показатель, замечали участники, но еще более важно, что для сельских жителей была обеспечена ценовая доступность жилья, ведь сейчас в стране 1 квадратный метр жилья по типовым проектам на селе в среднем стоит в два раза дешевле, чем в городе.



Нельзя здесь не отметить и развитие отечественной индустрии строительных материалов. За короткий срок во всех регионах страны были запущены предприятия, выпускающие современные строительные материалы, не уступающие по качеству зарубежным аналогам, но обладающие лучшей ценовой доступностью. Всего лет десять назад на прилавках отечественных магазинов и специализированных рынков правила балом продукция зарубежных производителей, да и сами строители в ответ на вопрос, какие материалы лучше – импортные или отечественные, не задумываясь, выбирали первые. Тогда спорить с этим было трудно. Сегодня ситуация на рынке стройматериалов изменилась. В рамках работ по насыщению потребительского рынка строительными материалами в 2005-2010 годы было реализовано 120 различных проектов. В 2009-2011 годах осуществлено 175 новых инвестиционных проектов общей мощностью 844,2 млн. штук условного кирпича. Только за последние десять лет объем производства цемента увеличился более чем в два раза – с 3,2 до 6,8 млн. тонн в год. В целом в 2011-2015 годах на дальнейшее развитие отрасли планируется направить свыше \$436 млн. Большая часть средств – \$247,3 млн. будет инвестирована в модернизацию и реконструкцию действующих мощностей, а \$189,5 млн. – в строительство новых объектов, а также реализацию нескольких проектов по переоборудованию и модернизации цементной отрасли страны.

С другой стороны, недостаточно просто построить комфортабельные дома, необходимо создать условия для их приобретения населением. Одним из самых удобных для этого механизмов, применяемых во всем мире, выступает ипотека. В Узбекистане, например, процентная ставка за пользование ипотечным кредитом установлена в размере 7 процентов годовых. А с 1 января 2013 года физические лица были освобождены от уплаты налога на имущество по приобретенным жилым домам по типовым проектам до погашения ими ипотечного кредита. Отметим, что за последние несколько лет за счет предоставления ипотечных кредитов было построено свыше 9300 квартир для молодых семей на общую сумму 355,4 млрд. сумов. Только «Кишлоккурилишбанк» планирует в 2013 году выдать молодым семьям ипотечные кредиты на более чем 44,7 млрд. сумов.

Всего на реализацию Программы развития жилищного строительства в сельской местности до 2015 года предусмотрено направить порядка \$2,2 млрд. Активную роль в ее осуществлении играет давний партнер Узбекистана Азиатский банк развития, с которым было подписано соглашение о финансировании многотраншевой программы «Развитие жилищного строительства в сельской местности» на общую сумму в \$500 млн. В рамках первого транша этой кредитной линии уже освоено около \$160 млн.

О важности такого сотрудничества говорил и глава государства. Обращаясь к иностранным экспертам, он отмечал, что для Узбекистана сегодня очень важно услышать их пожелания и предложения с учетом опыта, накопленного в этой сфере в разных странах. Республика заинтересована в расширении сотрудничества со всеми партнерами в деле развития села, улучшения жизни сельского населения, приближения ее к стандартам развитых стран мира. «В вашем лице, уважаемые наши гости и участники международной конференции, мы прежде всего видим людей, искренне заинтересованных в успехе проводимых в Узбекистане реформ и модернизации страны».

В Узбекистане ликвидируют Фонд поддержки ипотечного кредитования.

Решение правительства Узбекистана Фонд поддержки ипотечного кредитования при Министерстве финансов Узбекистан будет ликвидирован путем передачи его активов в установленном порядке АКБ «Кишлок курилиш банк».

Постановление правительства "О мерах по дальнейшему расширению ресурсной базы финансирования сельского жилищного строительства" предусматривает дальнейшее расширение ресурсной базы финансирования строительства индивидуальных жилых домов по типовым проектам в сельской местности.

Решение о ликвидации фонда принято с условием оформления заемных обязательств Кишлок курилиш банка перед Министерством финансов на

сумму, равную обязательствам фонда по привлеченным льготным долгосрочным кредитным ресурсам, а в остальной части - с увеличением доли Минфина в уставном капитале банка.

Согласно документу, Министерству финансов, Кишлок курилиш банку и Ипотека банку поручено переоформить ранее заключенные договоры о предоставлении льготных долгосрочных кредитных ресурсов в соответствии с предусмотренными в этих договорах условиями.

В январе 2011 года президент Узбекистана Ислам Каримов подписал постановление, которое предусматривает упразднение Фонда поддержки ипотечного кредитования. Документом предусмотрена передача активов упраздняемого фонда в акционерно-коммерческий банк "Кишлок курилиш банк" (Сельстройбанк) в счет увеличения государственной доли в уставном капитале банка.

Министерством финансов Узбекистана было направлено в Фонд поддержки ипотечного кредитования средства в размере 2 млрд. сумов (на тот период 1\$ = 1070 сумов), предусмотренные в Инвестиционной программе на 2005 год для развития строительства сертификатного жилья. До 1 января 2010 года доходы коммерческих банков, полученные от реализации заложенного ипотечного имущества и от выданных ипотечных кредитов, были освобождены от налога на доходы (прибыль). Ипотечный кредит предоставлялся под залог возводимого жилья и зданий вместе с земельным участком, на котором они размещены, сроком не менее 15 лет с двухлетним льготным периодом и процентной ставкой по получаемому кредиту - не выше 5% годовых. Требования к обязательным размерам первоначального взноса застройщика - не более 20%.

Ипотека является стимулом к дополнительным издержкам, в частности, к приобретению новых товаров для нового дома, например, предметов мебели. В свою очередь, это дает импульс к увеличению объемов торговли и по цепочке - к развитию промышленности и в целом экономической системы.

Во многом ключ к решению жилищной проблемы находится в настоящее время в руках местных и региональных органов управления. Именно они, видя ситуацию в своих регионах наиболее близко, могут действительно решить жилищные проблемы населения, используя новые идеи и соответствующим образом организуя на местах управление жилищным строительством и ипотечным кредитованием.

В условиях переходной экономики и сложившейся трудной социально-экономической обстановки предпринимательский сектор не сможет в ближайшее время создать рынки ипотечных кредитов и оживить спрос на жилую недвижимость. Эту задачу могут выполнить в большей степени местные и региональные органы власти, используя на возвратной, платной и срочной основе целевые бюджетные и внебюджетные средства.

На основе анализа методов и форм государственного регулирования в диссертации сделан вывод о том, что на современном этапе развития системы ипотечного кредитования в странах с переходной экономикой наиболее перспективным является использование преимущественно методов прямой финансовой поддержки. По мере увеличения числа предоставляемых ипотечных кредитов, стандартизации процедур их выдачи появятся предпосылки для более активного участия государства в развитии данного сегмента финансового рынка, в том числе через создание специальных ипотечных институтов. В развитии института ипотеки решающее значение имеет совершенствование механизма взаимодействия всех участников ипотечного процесса.

## **Глава III. Перспективы увеличения ресурсного обеспечения ипотеки в коммерческих банках Узбекистана.**

### **3.1. Проблемы, связанные с ресурсным обеспечением ипотечных кредитов.**

### **3.2. Пути и меры увеличения ресурсного обеспечения ипотечного кредитования.**

#### **Список использованной литературы:**

1. «Конституция Республики Узбекистан» от 08.12.1992 г. Узбекистан;
2. Закон Республики Узбекистан «О Центральном банке Республики Узбекистан» от 21.12.1995 г. №154-I;
3. Закон Республики Узбекистан «О банках и банковской деятельности» от 25.04.1996 г. №216-I
4. Закон «О ипотеке»
- 4.1. «Гражданский Кодекс Республики Узбекистан» от 1995 г. Ё1«Адолат», 556-стр
5. Абдуллаева Ш.З. «Банковское дело» Учебник\ТФИ-2010г.
6. Артеменко М.С. Экономическая стабилизация как условие устойчивого развития страны. М.: Интеграция, 2005. - 256 с.
7. Аукуционек С. Рыночная реформа и переходный кризис // Мировая экон-ка и междунар. отнош. 1995. - № 1. - С. 37-53.
8. Басин Е. Важнейший резерв социального развития // Газ. «Ипотека. Финансирование будущего». 1999. -№ 1 (19). - С. 1.
9. И. Бонцевич Д.Н. Социально-экономическое развитие ипотечного кредитования // Бел. экон. журн. 2004. № 1. - С. 75-84.
10. Бонцевич Д.Н. Управление процессами ипотечного кредитования (на материалах отделения инвестиционного кредитования в г. Гомеле ОАО «Бе-линвестбанк») / Препринт № 4. Гомель: ГГУ им. Ф. Скорины, 2004. - 55 с.

11. Бонцевич Д.Н., Климович Л.К. Стратегия развития ипотечного кредитования // Организация и управление. 2003. - № 1-2 (10-11). - С. 83-95.
12. Бонцевич Д.Н. Эффективность управления ипотечным кредитованием Экономическая наука: современные проблемы развития: Сб. науч. ст. / Под ред. Б.В. Сорвирова. Гомель: Центр исслед. ин-тов рынка, 2005. - С. 24-28.
13. Бонцевич Д.Н. Современная инфраструктура системы ипотечного кредитования: из опыта зарубежных стран // Вопросы экономических наук. -2005.-№3.-С. 209-211.
14. Бонцевич Д.Н. Социально-экономическая инфраструктура рынка: рынок жилья и его эффективность // Проблемы экономики. 2006. - № 2. - С. 44-46.
15. Бонцевич Д.Н. Рынок жилья в переходной экономике России // Вопросы экономических наук. 2006. - № 4. - С. 54-57.
16. Бонцевич Д.Н. Ипотека как важнейший институт рынка недвижимости в странах с переходной экономикой. М.: Интеграция, 2007. - 161 с.
17. Гуломова А.С. Роль ипотечного жилищного кредитования в обеспечении материальных интересов молодых семей в Республике Узбекистан. //Вестник Высшего хозяйственного суда Республики Узбекистан. Ташкент, 2008.-№9. –С. 69-72. 23
18. Гуломова А.С. Ипотека, как форма залога. // Вестник Высшего хозяйственного суда Республики Узбекистан. –Ташкент, 2009. - №1. – С.72-73.
19. Гуломова А.С. Закон «Об ипотеке» в системе источников права. Адвокат. –Ташкент, 2010. -№6. –С.36-39.
20. Гуломова А.С. Основные направления совершенствования ипотечного законодательства. // Вестник Высшего хозяйственного суда Республики Узбекистан. Ташкент, 2010. - №7. –С.76-78.
21. Гуломова А.С. Юридическая природа ипотеки. // ТДЮИ Ахборотномаси. - Тошкент, 2010. -№4. –Б.60-61.
22. Гуломова А.С. Договорно-правовое регулирование ипотечных правоотношений. // Вестник Высшего хозяйственного суда Республики Узбекистан. –Ташкент, 2010. -№11. –С.79-82.
23. Гуломова А.С. Принципы ипотеки и их соотношения с принципами гражданского права. // Философия и право. – Ташкент, 2010. -С.60-63.
24. Гуломова А.С. Договор об ипотеке в контексте правоприменительной деятельности судов.// Вестник Высшего хозяйственного суда Республики Узбекистан. –Ташкент, 2011.- №7. – С.71-73.

25. Гайдар Е.Т. Современный экономический рост и стратегические перспективы социально-экономического развития России. М.: ИЭПП, 2003. - 72 с.
26. Гайдар Е.Т. Долгое время. Россия в мире: очерки экономической истории М.: Дело, 2005. - 389 с.
27. Горемыкин В.А. Экономика недвижимости. М.: МГИУ, 2003. - 273 с.
28. Гражданский кодекс РСФСР. М., 1922.
29. Грачев К. В недвижимость вкладывают только опытные покупатели / [http: III www.irn.ru/articles/5472.html](http://www.irn.ru/articles/5472.html)
30. Гражданский кодекс Российской Федерации. СПб.: Изд. дом Герда, 2001.-Ч. I.-Ст. 334-335.
31. Гринберг А.С., Король И.А. Информационный менеджмент. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. - 437 с.
32. Довдиенко И.В. Ипотека. М.: Изд-во РДЛ, 2003. - С. 4.
33. Евдокимова О. Кто заплатит за жилье?// Новости рынка недвижимости. 2005. № 23 / <http://www.nrn.ru/articlepnnt.shtmlid=1993>.
34. Езангина И.А., Столяров Т.В. Роль межфирменных кластерных форм в системе управления экономикой региона и города // Проблемы экономики. -2006.-№2.-С. 62-64.
35. Жилищная политика США. Актуальные проблемы, их решения // Строительная газ. 2003. - № 40. - С. 3.
36. Жилищное строительство в Республике Беларусь в 2001-2005 гг. Прогноз до 2010 года. Мн.: М-во архит-ры и строит-ва Респ. Беларусь, 2006.-С. 3.
37. Заложники первого взноса / [http:// www.irn.ru./articles/prn/7557.html](http://www.irn.ru/articles/prn/7557.html)
38. Зарукина Е. Оценка уровня развития ЖКХ в России // Муниципальная власть. 2003. - № 6. - С. 23.
39. Игнатъев Г.В., Жуков И.В. Ипотечное кредитование как метод привлечения инвестиций в строительство: Практик. пособие. Красноярск, 1999. - С. 12.
40. Казейкин В.С. Пути повышения эффективности развития системы ипотечного кредитования в регионах России // Ипотечное кредитование в России: IV Всероссийская конференция, 26.03.2006 г., г. Москва / [httpV/ www.rusipoteka.ru/news/action.htm](http://www.rusipoteka.ru/news/action.htm)

Интернет сайты:

[www.cbu.uz](http://www.cbu.uz)

[www.lex.uz](http://www.lex.uz)

[www.pbk.uz](http://www.pbk.uz)

