

Ипотечное кредитование в мировой практике

Н.Г. Бектаубаева, магистрант, Актюбинский университет им. С. Байшева

Ипотечное кредитование является важнейшим механизмом решения жилищной проблемы, регулирования денежной массы и продвижения к социальному и экономическому прогрессу. Удовлетворение потребности населения в современном жилье оказывает положительное влияние на преодоление социальной нестабильности в обществе. Развитие ипотечного бизнеса сопровождается ростом в реальном секторе экономики, так как способствует созданию рабочих мест и повышению уровня занятости населения в разных видах экономической деятельности, а именно: в производстве строительных материалов и конструкций, строительном и дорожном машиностроении, в деревообработке и производстве мебели.

На основе ипотечного кредитования создаётся благоприятный инвестиционный климат, развивается рынок недвижимости, эффективно функционирует банковская система страны. Как подтверждает мировой опыт, в США Франклин Рузвельт оздоровление экономики страны начал с развития кредитования домовладельцев.

При ипотечном кредитовании для банков снижаются риски, чему способствует целевой характер ссуд и залоговое обеспечение, что является менее рискованным по сравнению с текущими кредитными операциями коммерческих банков. Технологии кредитования под залог, в особенности под залог недвижимости, позволяют сделать шаг к общепринятой в мире системе обеспечения гарантии возвратности кредитов. Одной из задач, которую следует решить, остаётся правильная оценка недвижимости.

Ипотечное кредитование, как перспективное направление банковской деятельности, влияет на устойчивость банков. Ипотечные банки в Англии имеют дополнительные резервы, гарантирующие вклады. Существует ещё одна важная сторона влияния системы ипотечного кредитования на стабильность банковской системы, связанная с функционированием вторичного рынка ссуд, обеспеченных залогом. Это способствует переливу капитала в более рентабельную сферу экономики банковского капитала, а также уменьшает разницу между кредитными ставками различных географических районов, что формирует единые цены капитала в масштабе страны.

В Республике Казахстан ипотечное кредитование должно развиваться с учётом мировой

практики. Вовлечение капитала в виде недвижимости в хозяйственный оборот через механизмы залога, вторичный рынок закладных ценных бумаг является существенным фактором оздоровления экономики. Рынок недвижимости связывает значительную часть денежных средств и действует как антиинфляционный фактор. Например, в США 25% дохода среднего американца уходит на оплату долгов по недвижимости. Денежные средства населения, направленные в недвижимость, фактически включаются в развитие села, города, местного строительного комплекса, в создание и поддержку рабочих мест, а не уходят на сторону (например, не финансируют зарубежных производителей через покупку импортных потребительских товаров) [1–5].

Ключевыми же условиями для привлечения кредитных ресурсов в сферу долгосрочного ипотечного жилищного кредитования являются создание в стране благоприятной экономико-политической обстановки, разработка необходимой законодательно-нормативной базы и повышение уровня благосостояния населения. Один из центральных вопросов – стандартизация процедур выдачи и обслуживания ипотечных кредитов, правил оценки платёжеспособности заёмщиков, а также финансовых инструментов для привлечения средств.

В западных странах ипотечное кредитование под залог сельскохозяйственных земель осуществляется через систему специальных банков, часто называемых земельными, сельскохозяйственными, аграрными. Процентные ставки под залог дифференцируются в зависимости от ценности земли, положения должника, степени риска. Источником ипотечного кредитования является эмиссия банками ипотечных облигаций как ценных бумаг, обеспеченных недвижимостью. Наряду с банками такое ипотечное кредитование могут проводить ссудо-сберегательные ассоциации, кооперативы взаимного кредитования, страховые компании.

В США распространена система представления земельными банками ипотечного кредита фермерам на льготных условиях. Эти банки, в свою очередь, управляются Фермерской кредитной ассоциацией из фондов, созданных специально для ипотечного кредитования фермеров. Выделяют ипотечный кредит под залог земли и коммерческие банки, но под более высокий процент либо с выплатой разницы в процентных ставках за счёт государства.

При приобретении отдельного дома или квартиры в собственность средний американец в состоянии оплатить 10–20% его стоимости. Остальную сумму кредитор (ипотечный банк) предоставляет в кредит под залог покупаемого жилья. В результате строительная или иная компания получает необходимую сумму за построенный дом, а семья или отдельное лицо становится владельцем дома. В данной ситуации никогда не выдаётся кредит под строительство, необходимо наличие конкретного

жилья в качестве предмета залога. Заёмщик ежемесячно погашает кредит (срок до 30 лет), иначе на жильё может быть обращено взыскание. В США, как и в других развитых странах Запада, земельный участок и строение на нём рассматривается как единое целое. На этом простота схемы жилищного ипотечного кредитования заканчивается. Далее вступает в силу система обеспечения ипотеки сложными экономическими, финансовыми и правовыми механизмами, регулирующими деятельность ипотечных банков и вторичного рынка жилищных займов.

Предоставление денежных средств государством – один из способов финансирования при ипотечном кредитовании. Выделяются также другие способы: заём средств у населения и рефинансирование с использованием ценных бумаг. Заслуживает внимания зарубежный опыт использования ценных бумаг и в ипотечном кредитовании. Рассмотрим цели рефинансирования ипотечных кредитов.

Классический вид долгосрочного займа денежных средств – выпуск наличным банком своих облигаций. Обычно они не приносят очень высокого дохода, но относятся к самым надёжным. Выпуская облигации, ипотечный банк сам становится заёмщиком денежных средств у широких масс инвесторов. Ипотечный банк может выпускать и краткосрочные облигации, однако в условиях колебаний процентной ставки по краткосрочным кредитам обслуживать ими долгосрочный кредит невыгодно. Банк может сразу после выдачи ипотечного кредита продать свои права кредитора на фондовом рынке, предварительно обратив их в ценные бумаги. Для этой цели ипотечным закладным придаётся статус ценной бумаги, они становятся одним из видов фондовых ценных бумаг и начинают обращаться наряду с акциями, облигациями. Действие ипотеки начинается с оформления ипотечных отношений путём составления, как указывалось ранее, долгового обязательства, фиксирующего все вопросы кредита и ипотечного договора о залоге недвижимости с указанием прав и обязанностей сторон и других условий. Потребность именно в двух документах при оформлении ипотеки связана с обеспечением потенциальной возможности продажи займов. Продажа займа не влечёт за собой выход ипотечного банка и за процесс ипотечного кредитования. За ипотечным банком сохраняются функции обслуживания кредита, т.е. взимание платежей с заёмщика, направление соответствующих дивидендов инвесторам, купившим заём, защита интересов инвесторов в случае возникновения споров по займам. Таким образом, ипотечный банк выполняет роль активного посредника.

После выдачи ипотечного кредита банк, продавая закладные, поддерживает показатель ликвидности своего баланса, привлекая средства на более короткий срок, расширяя возможности выдачи ипотечных кредитов.

Существует несколько способов размещения ипотечных закладных среди как можно большего количества инвесторов.

Первый способ – выпуск вторичных ипотечных закладных. Принцип его действия представлен на рисунке.

Способ основан на том, что ипотечные банки выдают кредиты на сумму не ниже минимальной. Однако существуют заёмщики, которым не требуются большие кредиты, и кредитные учреждения, которые в связи с установленными для этого вида деятельности ограничениями не могут выдавать большие кредиты.

В этом случае кредитные учреждения выдают несколько небольших по размеру ипотечных кредитов под более высокие проценты, чем ипотечные банки. Затем оно рефинансируется в крупном банке. Для этого полученные ипотечные закладные объединяются и на них выпускается вторичная ипотечная закладная. Вторичная закладная служит обеспечением кредита, который выдаёт крупный ипотечный банк и который направляется кредитным учреждением на выдачу новых ипотечных кредитов. Кредитное учреждение на протяжении всего срока кредита получает прибыль в виде разницы между процентными ставками по выданным и полученным кредитам, а вторичная ипотечная закладная обращается на фондовом рынке по общим правилам.

Второй способ – секьюритизация – трансформация активов баланса в рыночные ценные бумаги для продажи инвесторам, изобретён в США, но широко применяется в Англии и Франции. Секьюритизация, превращая долговые обязатель-

ства в имущество, повышает их оборачиваемость, помещает их в инфраструктуру фондового рынка. В ценные бумаги могут быть переведены только ссуды, обладающие стандартными характеристиками срока погашения, размера, обеспечения. Для оценки эффективности технологии секьюритизации кредитных долгов определим роль и функции главных агентов вторичного рынка жилищных ценных бумаг, роль ценных бумаг в инвестиционном процессе и экономике. Созданные правительством США федеральные агентства «Фани Мэй» (1938 г.), «Джинни Мэн» (1968 г.), и «Фрэди Мак» (1970 г.) являются проводниками государственной жилищной и инвестиционной политики. Главные операторы вторичного рынка жилищных бумаг, обладая определёнными гарантиями государства, обеспечивают основной приток капитала на первичный ипотечный рынок, организуют и поддерживают этот рынок, образуя всеобъемлющую, постоянно воспроизводимую систему жилищного инвестирования через дозированные покупки и продажи кредитов, а также секьюритизацию кредитных долгов в необходимом для развития или стабилизации рынка объёме, за счёт огромной роли жилищного инвестирования в экономике. Агентства имеют возможность управлять не только жилищным рынком, но и общим инвестиционным процессом.

Представляет интерес ипотечное кредитование населения в азиатском регионе, в частности, в Малайзии.

Система ипотечного кредитования Малайзии получила своё развитие путём создания национальной ипотечной корпорации «Кагамас» (да-



Рис. – Модель рефинансирования ипотечных кредитов путём выпуска вторичных закладных в США [6]

лее – корпорация), в состав которой вошли Банк Малайзии (20%), финансовые компании (19,5%), коммерческие банки (60,5%). Уставный капитал корпорации в настоящее время составляет около 40 млн долл. США. Основной ролью данной корпорации является обеспечение ликвидности, низкой стоимости строительства, долгосрочного характера ипотечных кредитов, выбора финансирования для покупателей жилья.

Процесс ипотечного кредитования в Малайзии делится на два этапа: процесс строительства жилого дома и процесс полного завершения строительства дома. Для строительства жилого дома застройщику предоставляется кредит на срок 2–3 года, при этом застройщик официально извещает население о намерении строить жилой дом. В процессе строительства осуществляется предварительная продажа незавершённого жилого дома и окончательное финансирование покупателей дома. После завершения строительства осуществляется секьюритизация ипотечных кредитов. Основными условиями кредитования являются маржа финансирования (70–80%), средняя окупаемость кредита (20–25 лет), сумма основного долга погашается ежемесячно в размере 1/3 от дохода заёмщика, предоставление контракта о страховании недвижимости обязательно, максимальная ставка вознаграждения (интереса) составляет 9% [7].

Процесс секьюритизации начинается с выдачи кредитором ипотечных кредитов заёмщикам, которые в последующем продаются корпорации.

Корпорация в свою очередь для покрытия своих расходов от покупки ипотечных кредитов и увеличения капитала выпускает долговые ценные бумаги, которые затем продаёт инвесторам.

В условиях отсутствия негосударственных организаций, способных осуществлять ипотечное кредитование в больших объёмах и государственных организаций, обеспечивающих механизм рефинансирования, интерес вызывает также модель ипотечного кредитования Малайзии. Там создаются ипотечные компании в форме закрытого акционерного общества, обеспечивающие развитие жилищного рынка, в котором банки смогут рефинансироваться путём выпуска ипотечных облигаций, обеспеченных пулами ипотек. Не исключена возможность применения европейской или американской моделей.

Литература

1. Курманалина А.К. Проблемы финансовых источников на рынке жилищного строительства Казахстана // Материалы междунаrod. науч.-практич. конф. Караганда, 2015. С. 249.
2. Курманалина А.К. Кредитование жилья как важный фактор социального развития в Казахстане // Материалы междунаrod. науч.-практич. конф. Караганда, 2014. С. 57.
3. Абдильманова Ш.Р. Система жилищной сбережений в Казахстане и перспективы её развития // Материалы междунаrod. науч.-практич. конф. Караганда: КЭУ, 2013. С. 154–157.
4. Государственная программа развития жилищного строительства в Республике Казахстан на 2015–2017 годы.
5. Концепция развития финансового сектора РК на 2011–2017 гг.
6. Курманалина А.К. Факторы и условия эффективного развития ипотечного кредитования в Казахстане // III междунаrod. экономич. конгресс. Караганды, 2006.
7. Организация ипотечного кредитования за рубежом (на примере Европейского союза, США и Малайзии). [Электронный ресурс]. URL: <https://vuzlit.ru>.