

УДК 336

Кургузкин Александр Дмитриевич

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Владивосток, Россия*

Ипотечное кредитование в США и России как способ приобретения жилья

Рассмотрен термин «ипотека» как способ приобретения недвижимости. Подробно описан механизм ипотечного кредитования в США. Сравниваются американская и российская модель ипотечного кредитования. Приведены основные сходства и различия в них.

Ключевые слова и словосочетания: ипотечное кредитование, недвижимость, залог, финансирование.

Термин «ипотека» (hypotheca) впервые появился в Греции в начале VI века до н. э. Это понятие, введенное в обиход законодателем Солоном, означало реальную ответственность должника перед кредитором, которая обеспечивалась определенными земельными владениями. В Средние века термин вошел в европейское законодательство, тогда же он стал известен и в России. Однако после октябрьских преобразований ипотеку как форму залога исключили из финансово-экономической системы страны [1].

В настоящее время ипотека рассматривается как залог недвижимости, т.е. залог наиболее ценного и неизменяемого имущества: земельных участков, зданий, строений, предприятий, квартир и другого недвижимого имущества. Выдавая кредиты, банки требуют оформить залоговый документ. В соответствии с этим документом имущество не передается кредитору (залогодержателю) в собственность, а остается у должника (залогодателя), что дает ему возможность по-прежнему пользоваться предметом залога для удовлетворения собственных нужд. Залогодержатель (кредитор) вправе лишь контролировать это использование, чтобы не допустить ухудшения качества или исчезновения предмета залога. Если это все же происходит, то кредитор вправе потребовать дополнительное обеспечение [2].

В настоящее время ипотечное кредитование является основным механизмом решения жилищного вопроса в США, где почти 90% квартир и домов приобретается в кредит [3]. Для российской экономики ипотека хотя и не является новой услугой, но все еще остается незнакомой многим потенциальным потребителям. Это происходит из-за того, что про-

цесс ипотечного кредитования окружен множеством предрассудков, появившихся в результате недостаточной осведомленности россиян о возможностях данной финансовой услуги. Тем не менее, механизмы, доказавшие свою эффективность во всем мире, не могут остаться незамеченными в России, где в настоящее время сложилась ситуация, когда формирование системы долгосрочного ипотечного кредитования стало не только актуальной, но и осуществимой задачей.

Система финансирования жилья США – это сложный общенациональный рынок, на котором действуют множество учреждений (ипотечные банки, сберегательные и кредитные ассоциации, коммерческие и сберегательные банки, страховые компании, пенсионные фонды и т.п.) для непрерывного обслуживания платежей по ценным бумагам, обеспеченным ипотечными кредитами, создана специальная структура проведения операций приобретения ипотечных кредитов и эмиссии ценных бумаг. Fannie Mae – крупнейшая национальная корпорация по активам в США. Акциями Fannie Mae торгуют Нью-Йоркская биржа и другие крупные фирмы. Ее акции находятся среди наиболее активно продаваемых. Они также перечисляются в Каталоге «Standard & Poor's 500 Composite Stock Price Index».

Правительство США приняло закон о создании *Fannie Mae* в 1938 г. во время Великой депрессии как части «Нового курса» президента Франклина Д. Рузвельта. Он позволил частному предприятию находиться «под эгидой правительства», что давало американцам возможность финансировать покупки домов в рамках попытки экономического подъема [4]. Первоначальной задачей Ассоциации было обеспечение банков и финансовых компаний дешевыми ресурсами для кредитования покупки и строительства жилья. Ассоциация выкупала у банков заложные по кредитам и на их основе выпускала обеспеченные облигации. Государственные гарантии обеспечивали минимальную стоимость заимствований ассоциации, что, в свою очередь, приводило к снижению конечных процентных ставок по кредитам населению. Постепенно развитие ипотеки позволило отказаться от государственных гарантий. В 1968 г. Fannie Mae стала частной акционерной компанией, находящейся под надзором государственных органов, поэтому цель ее деятельности – получение прибыли. Ее акции котируются NYSE. Коммерческие банки пользуются услугами ипотечной ассоциации как при покупке, так и при продаже ипотечных облигаций.

Безупречная кредитная история компании и высший рейтинг надежности ее облигаций заменили государственные гарантии. Сегодня Fannie Mae выпускает на рынок широкий спектр ценных бумаг, которые приобретаются пенсионными и взаимными фондами, страховыми компаниями и коммерческими банками. Всего в качестве частной компании Fannie Mae при-

влекла в жилищное строительство около \$3 трлн, ее услугами воспользовались более 43 млн семей. В 2002 г. компания выпустила для инвесторов ценные бумаги, обеспеченные ипотекой, на сумму \$478,3 млрд.

В общем виде деятельность Ассоциации заключается в следующем. Кредитор направляет информацию о кредитах и графиках платежей Fannie Mae. Ассоциация проверяет, соответствует ли полученная информация условиям договора, и утверждает покупку. Затем Fannie Mae выпускает ценные бумаги в форме электронных бухгалтерских записей. Таким образом, Ассоциация берет на себя кредитный риск и риск процентной ставки, оставляя банку плату за обслуживание кредита. Обмен пулов кредитов на ипотечные ценные бумаги позволяет банкам увеличить свою ликвидность, улучшить качество структуры своих активов, увеличить доходы от обслуживания, а также дает возможность при необходимости заимствовать средства под залог ценных бумаг.

Однако организация деятельности вторичного рынка ипотечных кредитов США выходит далеко за рамки деятельности Федерального ипотечного агентства. На ипотечном рынке США кроме Федеральной национальной ипотечной ассоциации (Fannie Mae) свою деятельность осуществляют Корпорация жилищного кредитования (Freddie Mac) и Правительственная национальная ипотечная ассоциация (Ginnie Mae). Все эти организации располагают полномочиями покупать ипотечные кредиты на жилье под государственную гарантию или под государственное страхование, выпускать ценные бумаги, обеспеченные выкупленными ипотечными кредитами.

Федеральная жилищная администрация (ФЖА) создана в 1934 г. Уполномочена страховать ипотеки под жилые дома и квартиры, чтобы поощрять жилищное строительство и домовладение. ФЖА устанавливает предельный размер ссуды и первоначального взноса, максимальный срок ссуды, величину страхового сбора по закладной и ежемесячного взноса по налогам, определяет условия оценки и проверки недвижимости, а также максимальный ссудный процент. Помимо страхования закладных начиная с 80-х гг. ФЖА занимается прямым субсидированием ренты и выплат по закладным, что также играет немаловажную роль в развитии жилищного строительства [5].

В России доля купленных в кредит квартир до сих пор не перешагнула отметку 10% от общего числа сделок. А, например, в США с помощью ипотечного кредитования приобретается до 90% жилья. Почему же американская модель ипотеки оказалась настолько успешней ее российского аналога?

В среднем ипотечные кредиты в США на сегодняшний день выдаются под 6% годовых, кроме того, в дальнейшем у заемщиков появляется возможность рефинансировать кредит и выплачивать его на более выгод-

ных условиях. В Америке и в России банки предлагают ипотечные кредиты на примерно одинаковые сроки: от 1 года до 30 лет. Но при этом, как показывает практика, наши соотечественники изо всех сил стремятся погасить ипотеку в кратчайшие сроки, в то время как американцы стараются максимально растянуть выплаты во времени. Возможно, это различие обусловлено тем, что в России средняя ставка по ипотечному кредиту составляет 12% годовых, то есть в 2 раза выше, чем в США [6].

По видам ставок (фиксированная или плавающая) отличий между российскими и американскими банками нет, но граждане США предпочитают кредитные программы с плавающей процентной ставкой, а российские заемщики – с фиксированной ставкой, то есть одинаковой на протяжении всего срока действия кредитного договора.

Еще одним принципиальным для российского покупателя моментом является выбор рынка для приобретения жилья – первичного или вторичного. Приобретение квартиры на начальном этапе строительства позволяет сэкономить до 30% от ее общей стоимости. Российские банки неохотно кредитуют заемщиков, желающих принять участие в долевом строительстве. В первую очередь это связано с риском недостроя. В США первичный и вторичный рынок жилья не имеют столь принципиальных различий, так как дома и квартиры там продаются уже готовыми, а значит, в любом случае по ипотечному кредиту уже есть предмет залога.

В России покупатель новостройки может не брать ипотеку в банке, а стать просто соинвестором строительства. Для многих этот вариант является довольно привлекательным, поскольку позволяет сэкономить на переплате за кредит. Вполне возможно, если бы у американских граждан была такая возможность экономить на «первичном» рынке, то это, вероятно, могло снизить общее количество ипотечных кредитов. В США практически все жилье продается в кредит, поэтому у кредиторов нет каких-то «классовых» предпочтений, справедливо говорить лишь о специализации тех или иных банков на эконом-классе, бизнес-классе или элитном жилье.

В Америке, как и в России, некоторые банки выдают кредиты без первоначального взноса, но обычно он составляет минимум 10 – 20% от стоимости жилья. Принимая решение по выдаче кредита, американские и российские банки обращают внимание на документы, подтверждающие платежеспособность клиента, его возраст, место проживания, род занятий, семейное положение, а также кредитную историю потенциального заемщика.

Выходит, что в американской и российской моделях ипотечного кредитования очень много схожего. Поэтому многие специалисты рынка недвижимости полагают, что в нашей стране банки должны стремиться

приблизить условия отечественной ипотеки к американской модели кредитования для вовлечения в ипотеку большего числа российских граждан.

В настоящее время слова «ипотека», «ипотечное кредитование» присутствуют в многочисленных публикациях, выступлениях на радио и телевидении. Но самую возможность ипотечного кредитования любое кредитное учреждение неразрывно увязывает с проблемой рефинансирования денежных средств, выданных в виде ипотечных кредитов, с использованием в качестве основы для привлечения долгосрочного ссудного капитала активов, возникающих у них после выдачи кредитов под залог недвижимости. В результате этого финансовые и кредитные институты рассматривают ипотечное кредитование как системное образование, способное обеспечить устойчивое, прибыльное ведение дел.

В свою очередь, ипотечное кредитование рассматривается государством в качестве механизма, способного решить задачи огромной социальной важности в масштабах страны: жилищную проблему, проблему финансирования капитального строительства и др. Для абсолютного большинства рядовых граждан ипотечное кредитование представляется единственно возможным источником решения извечного для россиян жилищного вопроса [7].

-
1. URL: <http://www.www.metal-profi.ru/library/yuscoik.htm>.
 2. Филимонов Ю.С. Доступное жилье / Ю.С. Филимонов, И.Л. Далаксакуашвили, В.Л. Ясько, Л.В. Ясько. – М.: «Феникс», 2006. – С. 34.
 3. URL: <http://flatcenter.ru/clauses/ipoteka/v-rossii-v-amerike.html>.
 4. URL: <http://www.fanniema.com>.
 5. URL: <http://www.rusipoteka.ru/publications/razumova-1.htm>.
 6. Артемов С.А. Система ипотечного жилищного кредитования / С.А. Артемов. – М.: Наука и образование, 2010. – С. 101.
 7. Елисеева Т.В. Оптимизация нормативов ипотечного кредитования / Т.В. Елисеева. – М.: Юриспруденция, 2010. – С. 88.