

Федеральное государственное автономное  
образовательное учреждение высшего образования  
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Хакасский технический институт – филиал ФГАОУ ВО  
«Сибирский федеральный университет»

институт

«Экономика и менеджмент»

кафедра

УТВЕРЖДАЮ

и.о. зав. кафедрой ЭиМ

Т. Б. Коняхина

подпись      инициалы, фамилия

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2018 г.

## БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.01 Экономика

код – наименование направления

Ипотечное кредитование: проблемы и перспективы развития в РФ и РХ

тема

Руководитель \_\_\_\_\_  
подпись, дата

к.э.н., доцент  
должность, ученая степень

Е.Л. Прокопьева  
инициалы, фамилия

Выпускник \_\_\_\_\_  
подпись, дата

М.Р. Нурбобоева  
инициалы, фамилия

Абакан 2018

Продолжение титульного листа бакалаврской работы по теме  
Ипотечное кредитование: проблемы и перспективы развития в РФ и РХ

Консультанты по  
разделам:

Теоретическая часть  
наименование раздела

\_\_\_\_\_

подпись, дата

Е.Л. Прокопьева  
инициалы, фамилия

Аналитическая часть  
наименование раздела

\_\_\_\_\_

подпись, дата

\_\_\_\_\_

инициалы, фамилия

Проектная часть  
наименование раздела

\_\_\_\_\_

подпись, дата

Е.Л. Прокопьева  
инициалы, фамилия

Нормоконтролер

\_\_\_\_\_

подпись, дата

\_\_\_\_\_

инициалы, фамилия

**РЕФЕРАТ**  
**ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ**  
**в форме бакалаврской работы**

Тема выпускной квалификационной работы: «Ипотечное кредитование: проблемы и перспективы развития в РФ и РХ».

ВКР выполнена на 58 страницах, с использованием 2 иллюстрации, 17 таблицы, 2 формул, 1 приложения, 30 использованный источник, 15 листов иллюстративного материала (слайдов).

Ключевые слова: ипотека, инфляция, уровень жизни, риск неплатежеспособности, государственная поддержка населения, ставка рефинансирования, аннуитет.

Автор работы, гр. № 74- 1

\_\_\_\_\_

подпись

М.Р.Нурбобоева

инициалы, фамилия

Руководитель работы

\_\_\_\_\_

подпись

Е.Л. Прокопьева

инициалы, фамилия

Год защиты квалификационной работы – 2018

▪ Цель – рассмотреть систему функционирования ипотечного кредитования в стране и регионе.

▪ Задачи: Дать определение ипотечному кредитованию, рассмотреть практику проведения ипотечных операций в России и регионе на примере республики Хакасия; выявить проблемы ипотечного кредитования на сегодняшний день; найти и описать пути решения организационных и экономических проблем ипотеки.

▪ Актуальность темы – ипотека – это социально и экономически значимый финансовый продукт, позволяющий сделать жилье доступным, но имеется ряд проблемы, требующие решения

▪ Научная новизна состоит в обобщении исследований в области ипотечного кредитования, изучении моделей зарубежных стран.

▪ Практическая значимость данной работы определяется возможностью для решения социально- экономических проблем Республики Хакасия.

▪ Вывод – ипотека в настоящее время зависит от многих факторов. Большая часть из них говорит о положительной динамике ипотечных займов.

**SUMMARY**  
**GRADUATION THESIS**  
**Bachelor's thesis**

The theme of the graduation thesis is «Mortgage Credit Lending: Its Problems and Prospects in the Russian Federation and in the Republic of Khakassia».

The graduation thesis comprises 58 pages, 2 figures, 17 charts, 2 formulae, 1 appendix, 30 reference items, 15 visual aids (slides).

Key words: mortgage, inflation, standard of living, insolvency risk, population state backing, refinancing rate, annuity

Author of research (74-1)

\_\_\_\_\_

signature

M.R. Nurboboeva

full name

Supervisor

\_\_\_\_\_

signature

E.L.Prokopyeva

full name

Standard supervisor

\_\_\_\_\_

signature

N.V. Chezybaeva

full name

Graduation paper presentation date – 2018

The purpose is to consider the system of functioning of mortgage lending in the country and the region.

The purpose of the research work is to analyze the system of mortgage lending functioning in the country and in the region as well.

Objectives: to define mortgage lending, to consider the procedure of mortgage operations in Russia and its regions – evidence from the Republic of Khakassia; to identify problems in mortgage lending today; to find out and to describe ways of solving organizational and economic mortgage problems.

The research rationale: mortgage is a socially and economically significant financial product that allows making housing affordable, but there are a number of problems to be solved

The scientific of study is to generalize researches in the field of mortgage lending, to investigate examples of foreign countries.

The practical implication of this paper is determined by the possibility to solve social and economic problems of the Republic of Khakassia.

Conclusion: at present mortgage depends on many factors. Most of them indicate positive dynamics in mortgage loans.

Федеральное государственное автономное  
образовательное учреждение высшего образования  
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Хакасский технический институт – филиал ФГАОУ ВО  
«Сибирский федеральный университет»  
институт  
«Экономика и менеджмент»  
кафедра

УТВЕРЖДАЮ  
и.о. зав. кафедрой ЭиМ  
\_\_\_\_\_ Т. Б. Коняхина  
подпись      инициалы, фамилия  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2018 г.

**ЗАДАНИЕ  
НА ВЫПУСКНУЮ КВАЛИФИКАЦИОННУЮ РАБОТУ  
в форме бакалаврской работы**

Студентке Нурбобоевой Маргарите Рашидовне

фамилия, имя, отчество

Группа 74-1 Направление 38.03.01 Экономика

номер

код

наименование

Тема выпускной квалификационной работы: «Ипотечное кредитование: проблемы и перспективы развития в РФ и РХ»

Утверждена приказом по институту № 395 от 08.05.18

Руководитель ВКР Е.Л.Прокопьева, к.э.н., доцент, ХТИ – ФГАО ВО СФУ

инициалы, фамилия, должность, ученое звание и место работы

Исходные данные для ВКР: нормативно-правовая база, монографии, учебная литература, экономический словарь.

Перечень разделов ВКР: Введение; Теоретическая часть. Ипотека как форма кредита; Аналитическая часть. Анализ ипотечного кредитования в России и Республике Хакасия; Проектная часть. Совершенствование системы ипотечного кредитования и пути решения проблем; Заключение; Список использованных источников.

Перечень иллюстративного материала (слайдов): слайд 1 – Ипотечное кредитование: проблемы и перспективы развития в РФ и РХ; слайд 2 – Цели и задачи работы; слайд 3 – Правовая база ипотечного кредитования; слайд 4 – Участники ипотечного процесса; слайд 5 – Виды выплат по ипотеке; слайд 6 – Количество кредитных организаций на ипотечном рынке РФ; слайд 7 – Объем выданных ипотечных кредитов в РФ, млрд. руб.; слайд 8 – Объем выданных кредитов в РХ; слайд 9 – Условия ипотечного кредитования в банках РХ; слайд 10 – Проблемы ипотечного кредитования в России и регионе; слайд 11 – Пути решения проблем ипотечного кредитования; слайд 12 – Схемы погашения путем аннуитетного и дифференцированного платежей; слайд 13 – Расчет оптимальной процентной ставки при проведении рефинансирования; слайд 14 - Затраты по рефинансированию ипотеки; слайд 15 – Основные научные результаты

Руководитель ВКР

подпись

Е.Л. Прокопьева

инициалы и фамилия

Задание принял к исполнению

подпись, инициалы и фамилия студента

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2018 г.

## СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	6
1 Теоретическая часть. Ипотека как форма кредита.....	8
1.1 Организационно-правовые основы ипотеки.....	8
1.2 Участники ипотечного рынка.....	11
1.3 Модели ипотечного кредитования в мировой практике.....	14
2 Аналитическая часть. Анализ ипотечного кредитования в России и Республике Хакасия.....	18
2.1 Анализ ипотечного кредитования на первичном и вторичном рынке жилья в России.....	18
2.2 Факторы, влияющие на процентную ставку по ипотеке.....	23
2.3 Анализ жилищных программ кредитования в Республике Хакасия.....	27
3 Проектная часть. Совершенствование системы ипотечного кредитования и пути их решения.....	32
3.1 Проблемы ипотечного кредитования в России и Республике Хакасия.....	32
3.2 Взаимодействие риэлторских компаний с ипотечным кредитованием.....	38
3.3 Механизм расчёта аннуитетного и дифференцированного платежей.....	41
Заключение.....	53
Список использованных источников.....	55
Приложение.....	58

## ВВЕДЕНИЕ

На сегодняшний день государство работает над проблемой доступности жилья. Потому что не каждый человек с легкостью может приобрести себе недвижимость, поэтому государство разрабатывает различные программы, которые делают ипотеку более доступным продуктом.

Актуальность данной работы является в том, что ипотека – это социально и экономически значимый финансовый продукт, позволяющий сделать жилье доступным, но имеется ряд проблемы, требующих решения.

В настоящее время государственная политика направлена на повышение доступности жилья и стимулирование ипотеки на первичном рынке. В то же время, ряд проблем, требующих решения, остаются актуальными, особенно на региональном уровне.

Цель работы – рассмотреть систему функционирования ипотечного кредитования в стране и регионе, выявить проблемы в этой сфере и предложить пути их решения.

В соответствии с целью необходимо решить следующие задачи:

1. Дать определение ипотечному кредитованию, а так же рассмотреть основных участников сделки, виды ипотечного кредитования и сам процесс;
2. Рассмотрим практику проведения ипотечных операций в России и регионе на примере республики Хакасия.
3. Выявить проблемы ипотечного кредитования на сегодняшний день;
4. Найти и описать пути решения организационных и экономических проблем ипотеки.

Объектом исследования федеральный и региональный рынок ипотечного кредитования

Предметом исследования является процесс и механизмы ипотечного кредитования, а так же проблемы самой ипотеки как формы кредита.

Научная новизна данной работы состоит в обобщении исследований в области ипотечного кредитования, изучении моделей зарубежных стран.



Практическая значимость данной работы определяется возможностью использования ее результатов для совершенствования и улучшения института ипотечного кредитования, а так же для решения социально-экономических проблем Республики Хакасия.

# ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ 1 ИПОТЕКА КАК ФОРМА КРЕДИТА

## 1.1 Организационно-правовые основы ипотеки

С каждым годом ипотека набирает обороты. В России зарождением этой системы стал 1754 год, когда по инициативе графа Петра Ивановича Шувалова возникли первые государственные кредитные организации, именуемые как дворянские банки. Созданы они были с целью «уменьшения во всем государстве процентных денег», так же для создания упрощенных условий для дворян-землевладельцев. Далее после создания государственных кредитных учреждений были введены страховые организации, для страхования каменных домов. Форма собственности банков – казенные, а характер деятельности – учреждения ипотечного кредита. В то время у населения задолженность по ипотечному кредитованию только возрастала, и комитет по банковским долгам пытался анализировать зависимость степени задолженности дворян от хозяйственных условий развития губерний и сделал следующий вывод: «Долги зависели не от хозяйственного состояния губерний... Так, некоторые губернии..., не пострадавшие от неурожаев и даже считающиеся в числе богатых и хлебородных, оказались неисправными в платеже долгов более, чем губернии беднейшие»

Как уже было сказано выше, ипотека зарождалась еще в далеком 1754 году, рассмотрим этапы зарождения ипотеки, начиная с 1990-х годов, нельзя сказать, что этот период был легким для России, на этом сказались следующие факторы:

- неустойчивая национальная валюта, политическое и экономическое положение в стране, так же большой объём внешнего долга
- отсутствие законодательных, правовых актов, обеспечивающих деятельность ипотечного кредитования
- отсутствие собственного капитала банковской системы России, не позволяла заниматься выдачей больших сумм на ипотечные жилищные

кредиты

– отсутствие образованных, квалифицированных кадров

Так же в этот период (начало 1990-х годов) Россия просила помощи у международных фондов для создания нормально функционирующей рыночной системы. Американское агентство по международному развитию поддерживало Россию на протяжении 10 лет, что значительно помогло, вследствие этого в 1992 году появляются такие законы как «Об основах федеральной жилищной ипотеки», «О залоге», «Об ипотеке» и многие другие законы.

Следующим этапом стал 2000-ый год, когда государство выработало стратегию ипотечного жилищного кредитования, этот этап можно назвать становлением ипотечного жилищного кредитования.

Начиная с 2000-х годов цены на недвижимость возрастают и тенденция сохранится, пока спрос на продукт превышает предложение. Исходя из многочисленных источников, делаем вывод, что третий этап развития ипотеки еще не наступил, но с развитием вторичного рынка ипотечных ценных бумаг он непременно настанет.

Основные правовые основы, регулирующие ипотечное кредитование:

1. Ст. 339 ГК РФ «Договор об ипотеке» Содержание и суть данного договора может отличаться от условий и требований различных банков, устанавливаются индивидуально.

2. Ст. 292 ГК РФ «Права членов семьи собственников жилого помещения» Этот закон показывает права членов семьи дееспособных и не дееспособных пользоваться и распоряжаться имуществом собственника жилья.

3. Ст. 130 ГК РФ «Недвижимые и движимые вещи» показывает перечень всех по природе недвижимых вещей, таких как здания, сооружения, а так же объединяет критерии того, что можно назвать недвижимым имуществом

4. Федеральный закон от 16.07.1998 N 102-ФЗ (ред. от 31.12.2017) "Об

ипотеке (залоге недвижимости)" Статья 76. Ипотека строящихся жилых домов. С помощью этого закона, при предоставлении кредита или займа на строительство и сооружение недвижимости в договоре могут быть прописаны обязательства о незавершённом строительстве, по мере того как строительство заканчивается, срок действия договора об ипотеке заканчивается.

5. ФЗ «О потребительском кредите (займе)». Он отражает в себе документы, заявления, закладные.

6. ФЗ №122 «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» Способствует частному кредитованию жилищной сферы (АИЖК – агентство по ипотечному жилищному кредитованию) становление кредита в ипотечной сфере как долгосрочное кредитование.

Основные направления деятельности АИЖК:

1) Формируют систему рефинансирования ипотечных кредитов, которые предоставляют банки.

2) Контролируют, разрабатывают единые стандарты ипотечного жилищного кредитования на всей территории Российской Федерации.

3) Привлекают финансовые ресурсы из внебюджетных фондов для того, чтобы финансировалось ипотечное кредитование и распространялось равное рациональное распределение на территории Российской Федерации и между регионами.

Для того чтобы обеспечить прозрачность, эффективность и стабильность работы АИЖК, производится контроль Наблюдательским советом, то есть представители федеральных министерств, ведомств и служб.

Так же этим агентством разработаны специальные стандарты такие как:

1) Стандарты выдачи ипотечных кредитов

2) Стандарты сопровождения сделки по ипотечному кредитованию

3) Стандарт рефинансирования ипотечного жилищного кредита

Представленные выше стандарты разработаны с учетом Российской, а так же зарубежной практик ипотечного кредитования, учитывая все его

нюансы и особенности.

«Стандарты процедур выдачи, рефинансирования и сопровождения ипотечных кредитов (займов)» ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» депонированы и зарегистрированы как объект интеллектуальной собственности в Российском авторском обществе за № 7169 от 22.03.2004. «Стандарты процедур выдачи, рефинансирования и сопровождения ипотечных кредитов (займов)» охраняются авторским правом в соответствии с Законом РФ от 09.07.93 № 5351-1 «Об авторском праве и смежных правах». Все исключительные права на использование «Стандартов процедур выдачи, рефинансирования и сопровождения ипотечных кредитов (займов)» принадлежат ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию». В случае нарушения авторских прав лицо, нарушившее право несет ответственность в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.

## **1.2 Участники ипотечного рынка**

Лица, которые участвуют в процессе подачи заявки и оформления ипотечного кредита:

- 1) Основной заемщик;
- 2) Созаемщик (поручитель);
- 3) Инвесторы;
- 4) Оценщики;
- 5) Ипотечные агентства и ипотечно-инвестиционные компании;
- 6) Страховые компании;
- 7) Государственные органы регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним;
- 8) Ипотечные брокеры.
- 9) Риэлторские компании

Не все вышеперечисленные лица участвуют в стандартной процедуре

оформления и проведения сделки по ипотечному кредитованию.

В сделке по ипотечному кредитованию чаще всего учувствуют такие лица как: основной заемщик, поручитель (созаёмщик), ипотечный брокер, либо ипотечное агентство.

Заемщик – это физическое или юридическое лицо, который хочет получить займ.

Созаемщик – это человека, который несёт субсидиарную ответственность с основным заемщиком, доходы этого лица учитываются точно так же как и заемщика, перед банком, для определения суммы кредита.

Инвесторы – это лицо, либо организация, которая размещает капитал с целью в дальнейшем получить прибыль.

Оценщик – это специалист, который вправе оценивать недвижимость, а так же подписывать отчет об оценке недвижимости.

Ипотечные агентства – поддерживают доступность ипотеки для граждан, а так же поддерживают жилищный сектор России.

Страховые компании – обеспечивают страхование жизни, недвижимости.

Государственные органы регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним – осуществляют регистрацию права собственности на недвижимое имущество, осуществляют деятельность, предусмотренную законом РФ и многие другие функции.

Ипотечные брокеры – это посредники между банком и заемщиком, желающим взять ипотечный кредит. Может подготавливать необходимые документы, а так же консультирует клиента о действующих процентных ставках, подбирает наиболее выгодные условия для клиента.

У каждого субъекта ипотечного кредитования есть свои цели. Основная цель заемщика – это приобретение недвижимости. Задача банка в этом случае – это получение максимальной прибыли, дивидендов. Таким образом, задачей банка является уменьшение рисков, и максимизация прибыли, а так же обеспечение возвратности ссудного капитала.

Еще одним субъектом является правительство. Оно занимается созданием благоприятных условий, чтобы была возможность позволить банкам эффективно использовать ипотечный кредит с минимальными рисками.

Вся деятельность кредитных операций в РФ регламентируется действующими законодательными актами. Само финансирование базы ипотечного кредитования в России началось середине 90-х годов прошлого столетия. Права граждан закреплены в конституции РФ. Важный шаг ипотечного законодательства – это принятие 1 и 2 части ГК РФ. Кодекс устанавливает ряд правил обеспечения кредитов под залог недвижимости, о государственной регистрации права собственности на недвижимое имущество. Кроме всего вышесказанного были введены дополнительные требования к договору купли-продажи жилой недвижимости.

Следующим лицом является инвестор. К ним относят пенсионные фонды, страховые компании, инвестиционные банки.

Так же лица, задействованные в процессе это ипотечные агентства – они поддерживают ликвидность вторичного рынка жилищных кредитов и рынка ипотечных ценных бумаг.

Рассмотрим риски, с которыми сталкиваются различные стороны сделки по ипотечному кредитованию [6]. Все риски ипотечного жилищного кредитования можно разделить на 3 группы:

- 1) Риски кредиторов
- 2) Риски заемщиков
- 3) Имущественные риски

Риски кредиторов подразделяется на два вида, это риск изменения процентной ставки и риск не выплаты платежа.

Положительные и отрицательные стороны ипотечного кредита можно свести в таблицу 1.1

Таблица 1.1 – Положительные и отрицательные стороны ипотечного кредитования

Плюсы	Минусы
Для банка	
- минимальный риск -высокий спрос -заложенное имущество можно реализовать на рынке недвижимости	- отвлечение финансов на долгий срок -динамика рынка не стабильна на долгий срок
Для заемщика:	
- возможность приобретения жилья, в котором можно сразу жить -возможность извлечения прибыли (сдача в аренду)	- большая вероятность отказа банка по ипотеке на деревянные дома, бараки, в связи с большими рисками банка, а так же страховой компании

Таким образом, круг участников ипотечного рынка достаточно широк, и взаимодействие между ними является достаточно сложным. Как видно из таблицы 1.1, ипотека, как форма финансирования, имеет свои преимущества и недостатки. Поэтому при выборе варианта кредитования, заёмщику необходимо взвесить все плюсы и минусы данного процесса.

### 1.3 Модели ипотечного кредитования в мировой практике

Ниже рассмотрим модели ипотечного кредитования, применяемые как в России, так и за рубежом.

Существует две основные модели кредитования:

- 1) Открытая;
- 2) Закрытая.

Открытая модель (англо-американская) включена в систему финансового рынка всей страны.

Закрытая модель (немецкая) не зависит от финансового рынка.

Так же открытую модель можно подразделить на:

- 1) одноуровневую (английскую континентальную);
- 2) двухуровневую (американскую).

В открытой системе средства, которые используют для выдачи ипотеки, берут с открытого финансового рынка, что полагает вступление в борьбу



конкурентов за ресурсы инвестиций.

Закрытая модель предполагает, что ресурсом для выдачи ипотечного кредита могут быть сами накопления лиц, которые выступают в роли заемщика.

Открытая и закрытая модели ипотечного кредитования отличаются по такому критерию как характер условий, перед заемщиком, когда решается вопрос о выдаче кредита.

В пример закрытой модели можно привести немецкую «систему стройсбережений». Узнать ее можно по следующим признакам:

1) Начальный этап накопления кредита в специальных учреждениях «строительные кассы» – это около 40% от стоимости приобретаемого жилья. На этом этапе начисляется более низкий процент на вложенные средства, чем по простым депозитам;

2) После завершения предыдущего этапа, который изложен выше (срок от 5 до 10 лет) появляются следующие возможности:

- получение дотации (10% от стоимости объекта)
- получение кредита для оплаты оставшейся стоимости жилья под более низкую процентную ставку в сравнении с рыночной.

Закрытая модель наиболее независима от финансового рынка, от колебания процента по кредиту.

Одноуровневая модель. Отношения по поводу кредита данной модели существуют только между двумя субъектами: ипотечный банк-заемщик. Предполагает, что средства для выдачи кредитов в рамках кредитуемого банка – это те средства, которые находятся на его счетах и т.п.

Двухуровневая модель (расширенная – американская).

Несмотря на то, что Российская ипотечная система полностью скопирована с американской модели, хочется отметить такие положительные качества зарубежного опыта как единая анкета для заемщиков, разработанная для всех банков по определенным стандартам, напротив как в России у каждого банка

своя анкета, так еще и на несколько страниц.

Также немаловажной особенностью зарубежных стран является низкая процентная ставка, отличие от Российских ставок по ипотечному кредитованию примерно в 2 раза, но одновременно, ипотеки с низкими ставками могут взять люди, определенных слоев населения, а так же люди, которые могут позволить себе большой первоначальный взнос. Ведь то, что в других странах процентная ставка значительно отличается от ставок российских банков, не значит, что это более доступно для граждан.

Простота всей процедуры зарубежного ипотечного кредитования является положительной стороной, так как в России, ипотечное кредитование оформление сделки процесс сложный и долгий, охватывающий огромный объём документов и времени.

Ниже приведем таблицу 1.2, в которой покажем основные модели ипотечного кредитования, а так же положительные и отрицательные стороны каждой из них.

Таблица 1.2 – Сущность, виды и преимущества различных моделей кредитования

Наименование модели ипотечного кредитования	Сущность	Положительные стороны	Отрицательные стороны
Модель сбалансированной автономии	На основе привлечения сбережений потенциальных заёмщиков, формирование совокупного кредитного портфеля	Благоприятные условия для клиентов со стороны Государства	Кредит предоставляется тем заёмщикам, кто ранее уже пользовался услугами банка и направлял в него свои сбережения
Усечено-открытая модель	Первичный рынок закладных, предоставляется банкам в качестве залога для выдачи кредитов или займов	Простая система организации	С учетом инфляции, данная система не работает, так же страны с переходной экономикой не поддерживают данную модель,

			низкий эффект.
Контрактно-сберегательная модель	В основе лежат контракты, которые представляют собой обязательства накопить определенную сумму, за установленный период	Эта модель в меньшей степени зависит от финансового состояния рынка	Сложно оценить платежеспособность заемщика с целью взятых на него обязательств
Расширенно-открытая модель	Использует первичный и вторичный рынок ипотечного кредитования	Возможность кредитовать большие объемы ипотеки	Данная модель функционирует лишь при наличии расширенной инфраструктуры

Процесс ипотечного кредитования в России включает несколько этапов:

1) Заемщику предоставляется весь пакет документов для получения жилищного кредита, а так же условия, учитывая которые можно осуществить ссуду.

2) Сбор информации о заемщике и о предмете кредита, написание заявления – анкеты, на основе которой банк смотрит полную информацию о клиенте, о его задолженностях, просрочках и ранее выдаваемых ему кредитов.

3) Проверка банком платежеспособности клиента.

В итоге всего вышесказанного можно сделать вывод о том, что каждая модель имеет свои особенности, положительные и отрицательные стороны. Однозначно нельзя сказать какая модель подходит именно в Российской экономике, но в большей степени мы тяготеем к германской модели. В то же время, необходимо расширять механизмы и инструменты финансирования путём заимствования положительных элементов американской и англосаксонской моделей. Одно можно сказать, что модели зарубежных стран предполагают единую систему кредитования во всех банках страны, а в России каждый отдельный банк практикует свою систему, свои условия, свои акции и так далее. У потенциального заемщика есть большой выбор

## **АНАЛИТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ 2 АНАЛИЗ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ И РЕСПУБЛИКЕ ХАКАСИЯ**

### **2.1 Анализ ипотечного кредитования на первичном и вторичном рынке жилья в России**

Получение ипотеки это сложный процесс, который строится в несколько этапов. Как мы уже поняли из всего вышесказанного, ипотечный кредит популярен, и так же продолжает набирать свою популярность с каждым годом.

В первую очередь клиент должен трезво оценивать свои возможности и осознавать всю серьезность данного процесса, так как нужно каждый месяц вносить платежи, без задержек, своевременно.

После того как клиент осознал это, должен определиться с типом приобретаемой недвижимости. Это может быть первичный рынок жилья, вторичный, земельные участки, дома. Подробнее рассмотрим первичный и вторичные рынки жилищного кредитования.

Первичным объектом является тот, на который ни у кого еще не было зарегистрировано права собственности. Этот тот объект, который либо в процессе строительства, либо уже законченное строительство. То есть клиент, приобретает недвижимость, которой по факту еще нет, он может опираться только на документы. После того как объект сдается в эксплуатацию, покупатель должен зарегистрировать на квартиру право собственности и только после этой процедуры объект превращается во вторичное жилье.

Особенности проведения сделки на первичном рынке. Приобретение вторичного жилья – процесс немного проще, там мы собираем пакет документов и подаем документы в Федеральный регистрационный центр. А приобретая первичное жилье, нужно написать заявление о долевом участии, с залогом прав требования, а второй раз на саму ипотеку.

Так же есть ряд различий между первичным и вторичным жильем.

1) Вторичное жилье чаще всего немного дороже первичного, так как во вторичном есть отделка, а первичное жилье сдается в эксплуатацию без какой

либо отделки, голые стены, голый пол.

2) Скорость сделки. Во вторичное жилье можно въехать сразу после момента выдачи кредита, а первичное жилье стоит немного подождать, пока долевое строительство превратится в право собственности.

3) С другой стороны такое отличие это вложение, в ремонт, зачастую переделывать вторичное жилье обходится дороже, чем с чистого листа делать ремонт в первичном объекте недвижимости.

4) Риски. Нередко бывает так, что застройщик приостанавливает свое строительство, а клиент уже приобрел в этом строящемся доме жилье. Такое возникает из-за банкротства застройщика, и по итогу дом может быть не достроен, во вторичном жилье так же есть свои риски, к примеру наличие какого-либо обременения другого стороннего банка, а так же наличие внезапно объявившихся наследников. Поэтому в процессе нужно тщательно все проверять на все возможные неприятные ситуации.

5) Стоимость строящегося жилья может возрастать по мере строительства, а цена на вторичное жилье возрастает по мере изменения экономического положения и рыночного фактора.

Принципиальным вопросом для заёмщика является система платежей по ипотечному кредиту. На сегодняшний день банки предлагают несколько схем погашения ипотечного кредита, что влияет на спрос.

Таблица 2.1 – Виды платежей по ипотеке

Виды платежей по ипотеке	
Постоянные (аннуитетные)	Переменные
	С ростом платежей
	С шаровым платежом
	С фиксированной выплатой основного долга
	С индексацией долга
	С регулируемой отсрочкой

Различные банки предлагают свои условия, некоторые дают возможность заемщику выбрать более удобный способ платежей. Все же на сегодняшний

день самым распространённым видом платежа является аннуитетный.

1. Постоянные ипотечные платежи – равные выплаты каждый месяц. Данный способ обеспечивает стабильность для заемщика в его расходах.

2. Переменные:

а) с ростом платежей – предусматривает в первые месяцы более низкие платежи, а последующие – высокие как в счет погашения основного долга

б) с «шаровым» платежом – такой метод подходит для заемщика с небольшим доходом, но одновременно к концу срока кредитования увеличивается процент, и заемщик должен будет большим платежом закрыть сумму основного долга. Так же клиент может варьировать – платить большим платежом в конце периода проценты, либо сумму основного долга.

в) с фиксированной выплатой основного долга – предусматривает одинаковые выплаты основного долга до последних месяцев, затем одним платежом выплачиваются все проценты.

г) ипотека с переменной процентной ставкой подразумевает выплату долга в зависимости от изменения процентной ставки, которая в свою очередь зависит от финансовой ситуации в мировой экономике.

Отсюда и возникают проблемы, связанные с непостоянностью платежей, очень не стабильный и сложный способ. Однако в этом способе есть плюсы, на подобные виды кредитов устанавливается максимальная процентная ставка, что делает его более привлекательным для клиентов.

д) индексируемые виды ипотечного кредитования используются в странах, где высокий уровень инфляции. Индексация может распространяться как на процент, так и на сумму основного долга.

е) займы с регулируемой отсрочкой, иными словами рост кредитной задолженности, что способствует повышению ликвидности.

Как мы уже определили, ипотечный кредит популярный продукт с давних лет по сей день, и рост его популярность происходит большими темпами. Однако влияние экономического и политического кризиса не могло

не сказаться на ипотечном рынке. Поэтому стоит рассмотреть количественные показатели ипотечного кредитования в динамике, что характеризует популярность данного финансового продукта среди населения.

Ниже представлена таблица 2.2 по годам, чтобы наглядно оценить динамику объёмов выданных кредитов Российской Федерации. По данным таблицы видно, что с каждым годом падает количество кредитных организаций, это можно объяснить тем, что ненадежные и сомнительные организации отсеиваются, а остаются те кредитные организации банки, которые на протяжении долги лет занимают лидирующие позиции, а так же те, кому доверяют граждане.

Таблица 2.2 – Динамика числа кредитных организаций (КО), занимающихся ипотечным кредитованием

Дата	Кол-во действующих КО	Кол-во КО, предоставляющих жилищные кредиты	КО, предоставляющие ИЖК	Количество КО, осуществляющих перекредитование ранее выданных ИЖК	Количество КО, привлекающих рефинансирование на вторичном рынке ипотечного кредитования
1.01.13	956	725	677	49	177
1.01.14	923	715	658	26	152
1.01.15	834	673	629	37	149
1.01.16	733	587	599	34	113
1.01.17	623	506	484	41	93
1.01.18	561	428	410	54	72

Из таблицы 2.2 видно, что уменьшается количество кредитных организаций, это связано с тем, что Центробанк России отзывает лицензии, у коммерческих банков, на проведение кредитной деятельности, а конкретно за неисполнение законов Российской Федерации, так же не соблюдение нормативных прав Банка России, так же за неспособность удовлетворять потребности кредиторов по кредитным операциям. В итоге можно сказать, что те банки, которые соблюдают законодательство РФ, которые удовлетворяют потребности кредиторов, соответствуют всем стандартам остаются в строю по сегодняшний день. Это те банки, в которых уверен потребитель.

Рассмотрим статистику выданных кредитов на первичном и вторичном рынке в Республике Хакасия.

Таблица 2.3 – Статистические данные выданных ипотечных кредитов в период с 2013 по 2018 годы

	01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016	01.01.2017	01.01.2018
Объем кредитов всего, млн.руб.	22 779	23 596	24 767	13 819	21 037	27 674
Количество, единиц	2 609	2 898	3 152	2 400	2 758	3 951
Средневзвешенный срок кредитования, месяцев	167,8	166,7	171,2	167,5	172,2	171,5
Средневзвешенная ставка, %	12,91	12,83	12,72	13,65	12,68	10,68

Проанализировав данные таблицы 2.3 видно, что 2016 году произошел резкий спад объем кредитов, связанно это с инфляцией, исходя из этого вырос процент по ипотечному кредитованию, что значительно сказалось на спросе этого продукта, доходы населения не позволяли кредит с такой высокой процентной ставкой. К 2018 году видим спад процентной ставки, ипотека вновь начинает пользоваться спросом.

Из них, по данным Центрального банка России, просроченная задолженность на начало 2018 года составляет 14 978 млн. рублей, это 190 кредитов.

Исходя из вышесказанного, однозначно нельзя ответить на вопрос: что выгоднее для заемщика, кто-то хочет выбирать жилье, проверенное годами, в котором не одно поколение жило, и были уверены в прочности и качества дома, кто хочет купить и сразу заехать и жить, нужно выбирать вторичное жилье. Тот же, кто хотел бы выбрать жилье новое, абсолютно чистое, и делать ремонт и прочие мелочи под себя, а так же в дальнейшем продать квартиру за более высокую цену, пожалуй, должен выбирать первичное жильё. Однако, определяющим фактором при выборе варианта



финансирования и рыночного сегмента, определяющим фактором является процентная ставка по кредиту. Рассмотрим более детально факторы, которые влияют на её размер.

## 2.2 Факторы, влияющие на процентную ставку по ипотеке

В настоящее время в России спрос на ипотечное кредитование цикличен, то возрастает, то убывает. Все это легко можно обосновать: в зависимости от возрастания процентной ставки на ипотеку спрос немного уменьшается, когда ставка наоборот уменьшается, спрос значительно растет. Например, в 2014 году средняя процентная ставка составила 12-12,5% годовых, а в 2017 году составляет 8,6% на вторичное жилье и 7,4% на первичное.

На размер процентной ставки по ипотеке влияет множество факторов. Главным является способность заемщика быть платежеспособным. [9] Так как чаще всего сумма по ипотеке не маленькая, то и зарплата заемщика должна быть достаточна, для того чтобы спокойно покрывать ежемесячные платежи. Срок кредита так же один из наиболее важных факторов. Очевидно, чем больше срок кредита, тем меньше ежемесячные платежи, но не стоит забывать о переплате, даже если срок кредита будет разниться в 5 лет, сумме переплаты может возрасти на 50, а то и больше процентов.

В таблице 2.4 представлен анализ стоимостных показателей ипотечного кредитования в России по данным официального сайта АИЖК [5].

Таблица 2.4 – Стоимостные параметры ипотечного кредитования в России

Показатель	2013	2014	Темп роста, 2014 / 2013	2015	Темп роста, 2015 / 2014
Кол-во выданных ипотечных кредитов тыс. шт.	692	825	119,22	1012	122,67
Кол-во выданных ипотечных кредитов в млн. кв.м.	28,1	35,9	127,76	45,5	126,76
Сумма выданных ипотечных кредитов в млрд. руб.	1032	1354	131,20	1763	130,21
Средний размер выданного ипотечного кредита в тыс. руб.	1492	1641	109,99	1741	106,09
Средневзвешенный срок ипотечного кредита, лет.	15	14,7	98,00	15	102,04

По данным таблицы 2.4 можно сделать вывод о том, что на протяжении с 2013 года по 2015 год произошел рост выданных кредитов, а средним сроком кредитования являются 15 лет.

На рисунке 2.1 представлена динамика процентной ставки по ипотеке с 2013 по 01.01.2018 года.



Рисунок 2.1 – Средняя процентная ставка на ипотеку по России в период с 2013 по 2018 годы

По данным диаграммы 2.1 видно, как резко повышалась ставка, и как она снижается, повысилась в связи с кризисом, а понижается сейчас, так как экономика в нашей стране стабилизируется, отсюда и снижается процентная ставка.

Можно выделить следующие причины снижения процентной ставки на ипотечном рынке:

1) Снижение стоимости жилья, примерно на 10% по сравнению с 2014 годом. Еще больше дешевеет первичное жилье, так как застройщики сотрудничают с банками и предлагают огромное количество акций и условий.

2) Финансовая уверенность и стабильность, цена на нефть

стабилизировалась, риски в экономике снизились, а это значит, что банки вправе активизировать свои кредитные операции.

3) Снижение ключевой ставки ЦБ. Это тоже связано с финансовой стабильностью и появлением возможности предоставлять более дешевые денежные средства в экономике, эксперты говорят, что ставка будет продолжать падать, а значит, ипотека и кредитование в 2017 году стала доступнее.

Таблица 2.5 – Динамика ключевой ставки ЦБ в период с 2013 по 2018 годы

Год	Ключевая ставка Банка России (%)	Границы коридора процентных ставок (%)
2013	5,50	4,50– 6,50
2014	От 7,00 до 17,00	6,00– 18,00
2015	От 15,00 до 11,00	9,50 – 13,50
2016	От 10,50 до 10,00	9,00 - 11,50
2017	От 9,75 до 7,75	6,75 - 10,75
01.01.2018	7,25	6,25 - 8,25

Исходя из данных таблицы 2.5, представленной выше, можно наглядно проследить динамику процентной ставки ЦБ, сразу видно резкий скачок процентной ставки ЦБ в период кризиса, а затем плавное снижение ставки.

Далее рассмотрим региональные особенности ипотечного процесса на примере Республики Хакасия.

4) Различные государственные программы, такие как строительство жилья для работников бюджетной сферы и субсидирование ставки по ипотеке для определенных категорий населения.

В настоящее время тенденция сохраняется.

Так же банки устанавливают процентную ставку исходя из вида объекта недвижимости, насколько легко данный объект будет продать, если сделать этот не сложно, то процентная ставка будет немного меньше, а если объект сложный, то, очевидно, что ставка будет больше. Влияет на ставку место, где находится приобретаемый объект, фактическое состояние, инфраструктура и

т.д.

Помимо вышеперечисленных факторов, существуют такие растраты как страховка на приобретаемый объект, страховка на жизнь заемщика, на его трудоспособность и многие другие. Банки здесь выдумывают многие пути. Если страховая компания партнер банка, то страховые выплаты могут быть выше, так как по договору она будет включена в процесс и заемщик не вправе выбрать более дешевую страховую компанию.

Так же на процент по ипотечному кредитованию можно влиять размер первоначального взноса, в некоторых банках если первоначальный взнос больше положенного процента, то возможно, они будут снижать процент, но не во всех банках такая система.

Еще одно условие: можно снизить процент, если заемщик был ранее кредитован в данном банке и показал себя с хорошей стороны, гасил кредиты заранее, а так же выплатил все в срок, либо заемщик зарплатный клиент данного банка, так как кредитуемой организации. Сразу видны доходы заемщика на протяжении всех месяцев или лет кредита.

Помимо индивидуальных факторов можно выделить и общие, связанные с экономическим положением в стране.[10]

Выделим макроэкономические и микроэкономические факторы и разберемся в них более подробно.

Макроэкономические факторы:

– инфляция – один из главных факторов, влияющих на изменение процентных ставок по ипотеке. Если темпы инфляции будут увеличиваться, то коммерческие банки будут вынуждены страховать себя, увеличивая ставки по кредитам. Процентная ставка напрямую зависит от инфляции;

– денежная кредитная политика в стране и прежде всего политика ЦБ;

– отношение спроса и предложения на рынке кредитов;

– взаимодействие инфляции;

– конкуренция банков;

- зависимость процентных ставок от ставок в мире, валютный курс;
- национальная экономика открыта для потока иностранных заёмных средств.

Микроэкономические факторы:

- регулирование банковских операций по депозитам;
- управление процентом в целях снижения банковского риска (риск невозврата кредита);
- вид операций (срок кредита, расходы по оформлению, контроль);
- надежность клиента;
- масштабность банка.

Таким образом, несмотря на тенденцию снижения процентных ставок по ипотеке, средние ставки остаются достаточно высокими и зависят от индивидуальных характеристик заёмщика. Так же есть вероятность повышения ставок в случае, если Центральный банк РФ откажется от политики сдерживания уровня инфляции.

Далее рассмотрим региональные особенности ипотечного процесса и реализуемые программы поддержки на примере Республики Хакасия.

### **2.3 Анализ жилищных программ кредитования в Республике Хакасия**

В Республике Хакасия разработана общая программа «Жилище (2016–2020 годы)» Которая разработана с целью обеспечения жителей республики Хакасия безопасным, надежным жильем. Задачи данного проекта:

- 1) Повысить уровень обеспеченности жильем молодых семей
- 2) Формирование нового жилья эконом класса, что сделает жилье более доступным
- 3) Повышение благосостояние населения, за счет строительства новых малоэтажных доступных домов

И многие другие задачи.

Выделим следующие подпрограммы:

- 1) «Обеспечение жильем молодых семей»
- 2) «Свой дом»
- 3) Переселение жителей Республики Хакасия из аварийного и непригодного для проживания жилищного фонда»
- 4) «Доступное жилье»
- 5) «Повышение устойчивости жилых домов, основных объектов и систем жизнеобеспечения в сейсмических районах Республики Хакасия»
- 6) «Обеспечение реализации государственной программы»

Каждая из представленных выше программ выполняет свои функции и задачи, все она направлены на улучшение жилищных условий граждан, на поддержание молодых семей, увеличение строительства новых домов, повышение доступности жилья, за счет уменьшения стоимости одного кв. м.

78 семей ожидают исполнения своей программы, но ведь эта цифра тех, кто попадает под программы улучшения жилищных условий, помимо этого есть семьи, которые так же нуждаются в жилье, а так же в доступной ипотеке.

Подробно разберем программу « молодая семья».

Чтобы получить помощь государства в погашении ипотеки, заемщику предстоит обратиться к банку-кредитору с собранным заранее пакетом документов и заявлением по специальной форме. При одобрении реструктуризации со стороны банка, с заемщиком заключается дополнительное соглашение к договору кредитования.

Согласно Постановлению об ипотеке от 20.04.2015 № 373, в соглашении прописываются особые условия возврата займа, направленные на восстановление платежеспособности заемщика [8].

Субсидии на погашение ипотеки выделяются из средств федерального бюджета и предоставляются Агентством по ипотечному жилищному кредитованию. Благодаря дополнительному финансированию со стороны государства, АИЖК возмещает кредиторам недополученные доходы или

убытки от займов

На сегодняшний день программа « молодая семья» реализуется как  
« Обеспечение жильем молодых семей»

Участие в данной программе добровольное, молодой семьей является супруги с детьми или без, либо один родитель с ребенком, не достигший возраста 35 лет.

Социальная выплата по данной программе осуществляется не менее 30% средней стоимости жилья, для семей, не имеющих детей.

35 % от средней стоимости жилья для семей с одним и более детей, либо с одним родителем и ребенком.

В 2018 году планируется оказать поддержку в решении жилищного вопроса порядка 200 молодым семьям Пермского края в рамках федеральной программы и 1100 молодым семьям в рамках краевого направления.[3]

Рассмотрим условия ипотечного кредитования кредитных организаций в Республике Хакасия в сравнении.

Рассмотрим статистику кредитных организаций в Республике Хакасия, отметим, что самостоятельных кредитных организаций в Республике Хакасия всего 2, но существуют и другие, к примеру, филиалы других банков, которые так же занимались и занимаются осуществлением выдачи ипотечных кредитов. Рассмотрим сравнительные данные по условиям предоставления ипотечного кредитования в нескольких банках Хакасии (таблица 2.6).

Таблица 2.6 – Анализ предложения ипотечных программ в основных кредитных организациях Республики Хакасия

Наименование банка	Сумма кредита от	Первоначальный взнос	Процентная ставка на первичное жилье	Процентная ставка на вторичное жилье	Специальные условия
Сбербанк	От 300 000 рублей	От 15% от суммы кредита	7,4 %	8,6%	- молодая семья (-0,5%) - электронная регистрация (-0,1%) - ДомКлик (-0,3%) - скидка от застройщика (-0,2%) (действует при особых условиях)
Хакасский муниципальный банк	Любая	От 20%	11%	11,5%	- материнский капитал в качестве первоначального взноса ставка получается (11%)
ВТБ 24	От 600 000 рублей	От 10%	9,3 %	9,3%	- скидка 0,7 % действует на жилье в новостройке с площадью от 65 кв.м. включительно (больше метров-меньше ставка)
Совкомбанк	От 700 000 рублей	Без первоначального взноса	9,9%	13,5%	- молодая семья - ипотека для пенсионеров И др.
АТБ	От 300 000 до 50 млн. рублей	От 20%	9%	11%	программа «Назначь свою ставку» в зависимости от целей кредита позволяет выбрать более удобный от (0,5% до 1,5 %)

Исходя из данных предоставленных в таблице, можно сделать вывод, что самые выгодные условия ипотечного кредитования у Сбербанка, минимальная процентная ставка со всеми опциями и скидками составит 8,6% на вторичное жилье и 7,4% на первичное.

В 2017 году в Республике Хакасия не происходило никаких действий по продлению программы ипотеки с государственной поддержкой. Глава Минстроя Михаил Мень сообщил [5] что сейчас не та ситуация, чтобы продлевать программы государственной поддержки. Это имело, место быть, когда ставка ЦБ была 17%, а на данный момент ставка по ипотеке снизилась и стала приемлемой, необходимость в государственной поддержке пропала.



Отмечу, что эта программа только приостановлена, и в случае возникновения колебаний в экономике, а так же в необходимости, программа государственной поддержки будет возобновлена.

## **ПРОЕКТНАЯ ЧАСТЬ 3 СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ**

### **3.1 Проблемы ипотечного кредитования в России и Республике Хакасия**

Как уже известно, проблемы ипотечного кредитования зарождались давно, с начала кризисных лет, когда-то они более усугублялись, когда-то выходили на допустимый уровень. Но всегда остаются нерешенными такие проблемы как высокие процентные ставки и значительные суммы переплат, не позволяющие развиваться ипотечному кредитованию на должном уровне.

Следует отметить, что проблемы ипотечного кредитования в России и регионах являются схожими, поэтому рассмотрим их обобщенно.

Макроэкономические проблемы:

1) Низкая платежеспособность населения – с такой проблемой сталкиваются граждане. Более 60% населения нуждаются в жилье, но мало кто из них может себе его позволить, низкие доходы не позволяют пройти грань одобрения кредита, а искусственное завышение доходов грядет к ситуации, когда заемщик должен находиться на стадии выживания, справляясь с большими ежемесячными платежами [2].

2) Высокий уровень инфляции – несмотря на то, что уровень инфляции в России значительно снизился, нашей стране нужно преодолеть большой путь к снижению уровня инфляции до должного уровня и стабилизации экономической ситуации в стране. Когда ситуация стабилизируется, тогда у банка не будет риска выдавать кредит, так как уровень инфляции будет стабилен и процентная ставка неизменна.

3) Недостаточное количество государственных программ поддержки – несомненно, государство разрабатывает множество программ по поддержке молодых семей, так же программы для сотрудников здравоохранения, правоохранительных органов и так далее, к примеру, в 2018 году разработана программа за каждого ребенка родившегося в 2018 году можно взять ипотеку

ставка которой будет 6% на протяжении 3-х лет, следовательно пока ребенку не исполнится 3 года, по истечении этого срока ставка станет средней, для конкретного банка. При получении кредита, такого как ипотека, клиента может поддержать только государство, только с его стороны можно ожидать каких-либо программ, но к счастью есть такие программы, которые решают квартирный вопрос для людей с небольшими доходами, лояльный график платежей, который подойдет любому клиенту, все действия по программе поддержки находятся под защитой государства.[6 ]

4) Проблема для лиц, без документального подтверждения дохода. Существуют такие виды кредита как «Кредит по двум документам», в таком случае клиенту не обязательно быть официально трудоустроенным, всего лишь нужно предоставить паспорт и любой второй документ, подтверждающий личность. Особенности данного вида является то, что клиент должен предоставить 50% первоначального взнос от запрашиваемой суммы кредита. Если у человека есть материнский капитал, который он хочет пустить в качестве первоначального взноса, такая сделка не пройдет, так как при подаче заявки по двум документам, материнский капитал в качестве первоначального взноса не идет, в этом и заключается проблема. Чаще всего, с такой проблемой сталкиваются матери одиночки, которые сидят либо в декрете, либо подрабатывают где-то, решают брать кредит с материнским капиталом, и слышат отказ банков.

5) Ограничения по объектам ипотеки – следующая немаловажная проблема. Существует такой вид кредитования, как кредит на машиноместо, его мы описывали выше, так же существует ограничение кредитования деревянных домов, бараков. Банки, в связи с рисками страховых компаний не берутся кредитовать такие объекты, поэтому возникает большая проблема. Из вытекающих выше проблем низких доходов клиентов, есть возможность покупать такие дома как бараки, они более дешевые, по сравнению с квартирами в многоэтажках. Но банки таких объектов опасаются, и связанно

это прежде всего с риском того, что материалы из которых изготовлены такие дома бараки, либо просто деревянные дома из бруса легко воспламеняются. Решить такую проблему можно, если назначить более высокую цену на страховку, тогда и клиент сможет приобрести такой дом, а так же и страховые компании не будут рисковать с таким объектом.

б) Низкие доходы населения – так как доходы населения на сегодняшний день оставляют желать лучшего, не всем под силу такой кредит как ипотека. Ипотечный кредит требует определенной суммы дохода, для получения ссуды, поэтому пока доходы населения недостаточны, многие граждане, так и не могут получить этот кредит. Решить такую проблему можно, привлекая созаёмщиков с более высокими доходами, которые при анализе платежеспособности клиента будут суммироваться, но одновременно, кто захочет брать на себя такие же обязательства, как и у основного заемщика это уже другой вопрос.

На сегодняшний день, как показывает практика, люди заинтересованы в таком виде кредитования как машиноместо, это обусловлено тем, что в строящихся домах на прилежащих территориях нет достаточно площади, чтобы обеспечить каждого жителя дома парковочным местом, современные застройщики стали делать парковку под домом, то есть подземную парковку, что позволяет значительно сэкономить пространство. По стоимости такие места практически сопоставимо однокомнатной квартире, поэтому и были введены такие программы кредитования, то есть выдавать ипотечный кредит на машиноместо. Но сама проблема заключается в том, что не каждый банк в России занимается подобным кредитованием. Раньше в 2013 году Сбербанк России предлагал клиентам такую программу, но во время кризиса в 2014 году программа потеряла свою значимость из-за высокой стоимости. После преодоления кризиса клиенты снова были очень заинтересованы в этом виде кредитования, и по сей день [1].

Разберемся, почему же банки не стремятся ввести в практику такую

программу? Это обусловлено несколькими проблемами:

Пока машиноместо, либо строящийся гараж в процессе строительства, в залог приобретаемого гаража идет не сам гараж, а собственное жилье заемщика. Не каждый клиент готов заложить банку собственный дом.

Возникают сложности у оценщиков данного объекта, так же сложно оценить ликвидность данного объекта.

Первоначальный взнос на машиноместа варьируется от 30 до 40%, получается не мало, поэтому клиенту сложно приобретать.

Только 2 банка в России кредитуют на машиноместа, это такие банки, как Абсолютбанк и Дельтакредит, занимают на финансовом рынке значительную долю.

Также существуют ограничения на кредитование частных домов, в основном, на дома из бруса, дома которые сделаны из природного материала. Это ограничение легко объяснить тем, что страховые компании берут высокую стоимость для страховки такого объекта, так как природные натуральные материалы легко воспламеняются, подвержены некоторым природным и погодным явлениям. Ставка на кредиты таких объектов также высока из-за рисков.

Ниже попробуем разобраться, как же можно решить эти проблемы. Так как ставка по кредитам остается высокой по сравнению с другими странами, а ставка рефинансирования незначительно мала, можно снизить средневзвешенную ставку по кредиту и увеличить средний срок кредитования, что позволит сделать этот кредит более доступным для граждан с небольшими доходами. Так же можно создать дополнительные виды программ, государственной поддержки, так же для граждан с небольшими доходами.

В итоге можно сказать, что ипотека в России еще очень проблематична, и несовершенна. А чтобы решить эти задачи, нужно масштабное изменение многих сфер, таких как экономическая, политическая, строительство новых объектов и расширение предложения действительно хорошего ипотечного

продукта. Нельзя сказать, что на сегодняшний день мало предложения по ипотечному кредитованию, существует множество банков со своими акциями, скидками и программами, но поистине значимых программ единицы.[3]

Ниже разберем проблемы специфического характера:

1) Высокая процентная ставка по кредитам – такую проблему можно решить так, предложить банкам снижать процентную ставку по мере гашения кредита, при условии, если клиент исправно платит и не допускает просрочек по кредиту. А так же такое предложение было бы выгодно для клиентов, облущивающихся в кредитуемом банке, к примеру, зарплатники данного банка.

2) Вторая проблема – это слишком высокий первоначальный взнос, который требуют банки. У большинства клиентов нет средств на собственное жилье, поэтому они прибегают к помощи ипотечному кредитованию, соответственно на первоначальный взнос, чаще всего, тоже средств нет. В связи с этим, приходится делать обходные пути, дабы избежать первоначального взноса, такие как завышение стоимости объекта недвижимости, который выбрал клиент, на процент первоначального взноса. Конечно, не каждый объект можно завесить, так как оценщики смотрят среднерыночную стоимость, и если продавец продает дом либо квартиру ниже рыночной цены, такой объект завесить можно. К примеру, завесили объект на 15 % (первоначальный взнос), соответственно банк выдает на 15 % меньше, а это значит как раз полная стоимость объекта, который выбрал клиент.

3) Сложный процесс рефинансирования (перекредитования) – эта проблема для тех, кто уже взял кредит. Существует возможность рефинансирования ипотеки в другом банке. Есть другой вариант – по истечению определенного количества времени заемщик может подать заявление о снижении процентной ставки, рассчитывая на более низкий ежемесячный платеж, как правило, производя такую операцию, ставка не снижается значительно, что не дает никакого результата по этой операции. Так

же Сбербанк готов пойти на снижение ставки не чаще, чем раз в год, и только при наличии положительной кредитной истории.

4) Ограничения по объектам ипотеки тоже является проблемой, так как заёмщик должен выбрать объект из списка банка. Ограничения распространяются, как правило, на нестандартные и сложные для оценки объекты.

5) Проблема взаимодействия участников рынка ипотечного кредитования – с такой проблемой сталкиваются заемщики, ведь сейчас есть различные варианты получения и оформления ипотечного кредита, сложно выбрать где будет понятнее и удобнее работать заемщику с банком, и так как ипотека это жилищный кредит, не обойтись без помощи риэлтора в подборе стоящего хорошего подходящего по всем критериям жилья.

Подводя итоги всего вышесказанного, можно сказать, что проблем много, и много не решенных проблем, но есть положительные моменты, над которыми работает государство для улучшения благосостояния граждан и улучшения их жилищных условий. По некоторым прогнозам, есть вероятность, что с падением инфляции, упадет и средняя годовая процентная ставки до 7-8%.

Конечно же проблемы с инфляцией это глобальная мировая проблема, с которой наша страна справляется на протяжении многих лет, но экономическая ситуация в стране понемногу начинает улучшаться. В заключении можно сказать, что несмотря на то, что для многих ставки по кредитам кажутся высокими, на самом деле ставки оптимальные, но при учете, если имеется средний доход населения, ипотека становится для граждан более доступной.

Рассмотрим ниже основные проблемы ипотечного кредитования и предложения по решению этих проблем.

### **3.2 Взаимодействие риэлторских компаний с ипотечным кредитованием.**

Как уже было сказано в теоретической части, участниками ипотечного процесса могут являться риэлторские компании.

Так как ипотека – это жилищный кредит, она напрямую зависит с покупкой недвижимого имущества. В этом случае приходят на помощь риэлторские компании.

Риелторами могут быть как юридические лица, так и индивидуальные предприниматели. Во всемирной практике риелторы имеют различные направления своей деятельности. В нашем случае это агентство недвижимости, которое непосредственно осуществляет деятельность купли-продажи недвижимости, посредством договора купли-продажи, а так же других сопутствующих документов в зависимости от случая.

На сегодняшний день риэлторские компании начинают свое взаимодействие с различными банками, которые предлагают ипотеку.

Общество с ограниченной ответственностью Риэлторская компания "Компас"

Действующая организация с 07.04.2016 года.

Основной вид деятельности организации покупка и продажа собственного недвижимого имущества.

Риэлторская компания «Компас» взаимодействует с Хакасским муниципальным банком, ВТБ и Сбербанком.

Сотрудничество, то есть партнерство, происходит после того, как главный менеджер банка дает договор о сотрудничестве, а так же позволения предоставления риэлторским компаниям пользования услугами банка, а именно предложение ипотечного кредитования.

Как уже известно, многие риэлторские компании сотрудничают с банками, которые предоставляют ипотечный кредит, клиент обращается в Риэлторскую компанию сразу же, как появилось желание приобрести себе жилье, кредитный специалист подбирает самую благоприятную программу для



клиента и оформляет заявку, после одобрения ипотеки сразу начинает работать с клиентом риэлтор.

Плюсы оформления ипотеки в риэлторской компании:

1) При отсутствии первоначального взноса у клиента, кредитный специалист может завышать стоимость объекта, при правильном расчёте и адекватной оценке объекта, вполне возможно проведение такой процедуры

2) Если клиент не ориентирован в ценах, так же не проводил мониторинг рынка недвижимости, риэлторы ориентируют клиента по ценам и подберут предполагаемую недвижимость, клиент будет знать какую сумму запрашивать у банка

3) Если по каким-то критериям клиент не проходит в один банк, ипотечный менеджер может предложить ему другой банк, либо возможна подача ипотеки сразу в столько банком, со сколькими сотрудничает риэлтерская компания

4) Еще один плюс сопровождения клиента до момента выдачи кредита. Если подавать ипотеку в банка, все документы на одобрение кредита, на одобрение объекта нужно будет постоянно носить в банк. В риэлтерской компании всеми документами занимается ипотечный специалист.

5) Так же плюсом для риэлтора является то, что после одобрения кредита клиент точно будет работать с риэлторами данной компании, так как услуга подачи заявки абсолютно бесплатная

Самым популярным банком является Сбербанк, так как было уже сказано выше, там процентная ставка ниже, чем в других банках. Но, бывает, что приходится подавать заявку и через другие банки, если Сбербанк не пропускает. Ниже приведём статистику заявок, поданных через Риэлторскую компанию «Компас». В таблице 3.2 будет приведена Статистика по Сбербанку, так как с другими банками за последние пол года работать не приходилось.

Из положительных моментов, одобренная сумма у кредитов заметно

выше, чем запрошенная сумма, и у клиента предоставляется выбор, брать сумму, которая была запрошена или немного больше. Соответственно от суммы кредита делается перерасчёт, и результаты платежей могут быть немного другими, нежели когда подавали заявку.

Таблица 3.1 – Статистика заявок, поданных в Риэлторской компании «Компас»

Дата	Статус заявки	Запрошенная сумма	Одобрённая сумма	Причина отказа
18.12.17	Отказ	1 850 000	-	Недостаточная платежеспособность заемщика
10.01.18	Отказ	830 000	-	Плохая кредитная история
06.02.18	Одобрено	2 050 000	2 967 000	-
06.03.18	Отказ	2 125 000	-	Без объяснения причины
20.03.18	Отказ	2 805 000	-	Нет достаточного стажа
20.03.18	Одобрено	2 720 000	4 898 452	-
27.03.18	Отказ	2 547 000	-	Нулевая платежеспособность заемщика
30.03.18	Отказ	2 370 000	-	Плохая кредитная история
04.04.18	Одобрено	1 200 000	2 350 464	-
12.04.18	Одобрено	1 700 000	2 945 632	-
27.04.18	Одобрено	888 000	2 361 232	-

Таблица 3.1 представляет собой статистические данные поданных заявок на ипотеку в РК «Компас». Здесь видно, что основные причины отказа, то есть проблемы, с которыми сталкиваются заемщики это испорченная кредитная история. Как известно, для банка есть 3 критерия. Хорошая, средняя и плохая кредитная история. Хорошей является та, когда заемщик исправно платил все свои кредиты заблаговременно. Средняя – когда заемщик платит срок в срок, а плохая, соответственно, когда допускаются просрочки, задержки платежей.

Помимо положительных моментов есть и отрицательные. Так как слово «риэлтор» у многих граждан вызывает негативные эмоции, в связи с различными случаями не добросовестной работы риэлторов, люди им не очень доверяют, так же и недоверие переходит на работу ипотечного брокера в риэлторском агентстве. Для того, чтобы избежать недоверия, хочется предложить заключать официальные договора с баками, для того, чтобы

клиент мог лично удостовериться в подлинности отношений риэлтора и банка. Так же стоит размещать рекламу, либо просто информировать граждан, о такой деятельности.

### **3.3 Механизм расчёта аннуитетного и дифференцированного платежей**

В данном пункте рассчитаем аннуитетный платеж на основе ставок, предложенных Сбербанком, так же ознакомимся с первичными документами, и разберем последующие действия получения кредита.

Для того чтобы заявку на получение кредита рассматривал банк, необходимо собрать пакет документов, ниже перечислим основные документы:

1. Существует такая программа ипотечного кредитования, называется она « по двум документам» Эта система подходит для граждан без подтверждения дохода, для тех лиц, которые не устроены официально и не могут предоставить справку 2-НДФЛ. В такой ситуации клиенту нужно предоставить паспорт, заявление – анкету, а так же любой второй документ (водительские права, СНИЛС, военный билет, заграничный паспорт и т.д.) Обязательным условием такого способа является первоначальный взнос 50% от суммы кредита, на примере Сбербанка.

2. Второй способ стандартного пакета документов, для лиц устроенных официально, которые могут свободно показать свои доходы, такие документы как справка 2- НДФЛ, заверенные копии трудовой книжки (кстати, стаж должен быть общий 1 год, и на последнем месте работы 6 месяцев), паспорт.

3. Для получения кредита по программе « молодая семья» дополнительно нужно предоставить свидетельство о браке плюс свидетельство о рождении ребенка

Так же есть возможности приобретать кредит, где материнский капитал будет включен как первоначальный взнос, в таком случае участники этой сделки по получению недвижимости должны выделить доли в квартире детям.

Итак, вернемся к расчёту процентной ставки, допустим, мы определили, что наш клиент трудоспособен, предоставляет нам заверенные копии трудовой книжки, справку 2-НДФЛ, паспорт. Рассчитаем процентную ставку по кредиту для молодой семьи. Если основной заемщик замужем (женат), супруга (супруг) в обязательном порядке выступать будет в качестве созаемщика, если созаемщик так же относится к трудоспособному населению и может подтвердить доходы, можно их учитывать, но это по желанию.

Первым делом выбираем, на какую сумму будем подавать заявку. К примеру, возьмем 2 600 000 тысяч рублей. В таком случае, первоначальный взнос должен составить 15%. Найти приемлемую сумму легко, в наше время это делает калькулятор, а если посчитать вручную, через пропорцию, получается:

$$2\,600\,000 * 15 / 85 = 458,82 \text{ тыс. рублей}$$

Рассчитали первоначальный взнос, округлим его до 460 000 рублей. Такая сумма обязательно должна быть при получении кредита на нашу запрашиваемую сумму.

Далее рассмотрим, подходящие акции, которые снижают процентную ставку.

1) Скидка 0,3% при покупке квартиры на ДомКлик. Узнайте, как получить скидку -0,3 %.

2) Есть зарплатная карта Сбербанка -0,5 %.

3) Страхование жизни. При страховании жизни в ООО СК “Сбербанк страхование” или в других аккредитованных ПАО Сбербанк компаниях. – 1 %.

4) Электронная регистрация. Регистрация прав собственности без посещения Росреестра и МФЦ. Узнать об услуге. -0,1 %.

5) Молодая семья. Один из супругов младше 35 лет или вы родитель-одиночка до 35 лет -0,5 % [4].

Исходя из данных представленных выше, нам подходят все условия, по снижению процентной ставки, в итоге без учета этих условий, наша

процентная ставка составляла бы 11,5%, а сейчас наша ставка равняется 8,6%. Значительная цифра получилась, на 2,9% меньше, сумма переплаты была бы гораздо меньше, очень выгодные условия получаются. Ежемесячный платеж при таких условиях получится 21 000 рублей. Необходимый подтвержденный доход для такого кредита будет 36 000 рублей. Срок кредита средний и чаще всего применяемый 15 лет.

Рассмотрим график платежей по кредиту в первые месяцы (таблица 3.2)

Таблица 3.2– График платежей по кредиту в первые месяцы

Период	Ежемесячный платеж(руб.)	Процент (руб.)	Основной долг (руб.)	Остаток по кредиту(руб.)
Май 2018	21 001	14 985	6 016	2 113 984
Июнь 2018	21 001	15 441	5 560	2 108 424
Июль 2018	21 001	14 903	6 098	2 102 327
Август 2018	21 001	15 356	5 645	2 096 681

По данным таблицы 3.2 видно, что соответственно ежемесячный платеж остается неизменным, погашение процентов в первые месяцы максимальные. Гашение основного долга – минимальные.

Рассмотрим ниже таблицу 3.3, на которой посмотрим график платежей в последние месяцы.

Таблица 3.3 – График платежей по ипотечному кредиту в последние месяцы кредитования

Период	Ежемесячный платеж(руб.)	Процент (руб.)	Основной долг (руб.)	Остаток по кредиту(руб.)
Январь 2033	21 001	609	20 392	63 050
Февраль 2033	21 001	461	20 540	42 509
Март 2033	21 001	280	20 720	20842
Апрель 2033	21 001	159	20 842	947
Май 2033	954	7	947	0

Сравнивая таблицы 3.2 и 3.3, можно сказать одно, разница этих таблиц в том, что в первые месяцы гасится процент по кредиту в первую очередь, с каждым последующим месяцем на протяжении всего срока кредита идет уменьшение процента, и гашение производится на основной долг. Это можно

объяснить тем, что банк в целях своей безопасности, в целях уменьшения рисков невыплат, ставит условия гашения процентов в первые месяцы и года, до полного погашения процента, далее заемщик начинает гасить ту сумму, которую взял в кредит. Чтобы избежать этого неприятного явления как проценты по кредиту, клиенту предоставляется возможность погашения кредита больше суммы ежемесячного платежа, после этого делается перерасчёт всей суммы кредита, и в первую очередь уменьшается основной долг [7].

Итак, мы разобрались с процентной ставкой, а так же как погасить кредит быстрее, с помощью гашения основного долга.

В итоге можно отметить, что ипотечный рынок Республики Хакасия развивается довольно динамично по сравнению с общероссийским. Но учитывая малую численность и ограниченную платёжеспособность населения, а также слабый экономический потенциал, следует отметить, что на данный момент спрос на жильё, стимулированный снижением ставок, уже удовлетворён, рынок пошёл на спад. Однако потребность в жильё у многих категорий граждан сохраняется, но они не могут её удовлетворить в силу финансовых затруднений. Поэтому, обобщая теоретическую и практическую части исследования, рассмотрим наиболее значимые проблемы ипотечного рынка, требующие решения.

Далее рассчитан дифференцированный платеж с фиксированной выплатой основного долга (таблица 3.4)

Возьмём 1 500 000 рублей на 180 месяцев под 9,5% годовых.

Таблица 3.4 – Расчет дифференцированного платежа в первые месяцы кредита.

Дата	Ежемесячный платеж(руб.)	Основной долг (руб.)	Проценты (руб.)	Остаток долга по кредиту(руб.)
28.06. 2018 г.	19 583,33	8 333,33	11 250,00	1 491 666,67
28.07. 2018 г.	19 520,83	8 333,33	11 187,50	1 483 333,33
28.08. 2018 г.	19 458,33	8 333,33	11 125,00	1 475 000,00
28.09. 2018 г.	19 395,83	8 333,33	11 062,50	1 466 666,67
28.10. 2018 г.	19 333,33	8 333,33	11 000,00	1 458 333,33

Таблица 3.5 – Расчет дифференцированного платежа в последние месяцы кредита.

Дата	Ежемесячный платеж	Основной долг	Проценты	Остаток долга по кредиту
28.01. 2033 г.	8 645,83	8 333,33	312,50	33 333,33
28.02. 2033 г.	8 583,33	8 333,33	250,00	25 000,00
28.03.2033 г.	8 520,83	8 333,33	187,50	16 666,67
28.04.2033 г.	8 458,33	8 333,33	125,00	8 333,33
28.05. 2033 г.	8 395,83	8 333,33	62,50	0,00

Ниже на рисунке 3.1 представлен график погашения аннуитетного и дифференцированного платежей, как видим в первом случае, в аннуитетном платеже величина собственный долг в первые месяцы незначительная, затем происходит медленное и плавное его возрастание.

В дифференцированном платеже наоборот, сумма основного долга стабильна на всем протяжении кредитования, конечно же, проценты, в первые месяцы, тоже высоки, но под конец срока кредитования проценты совсем уменьшаются.

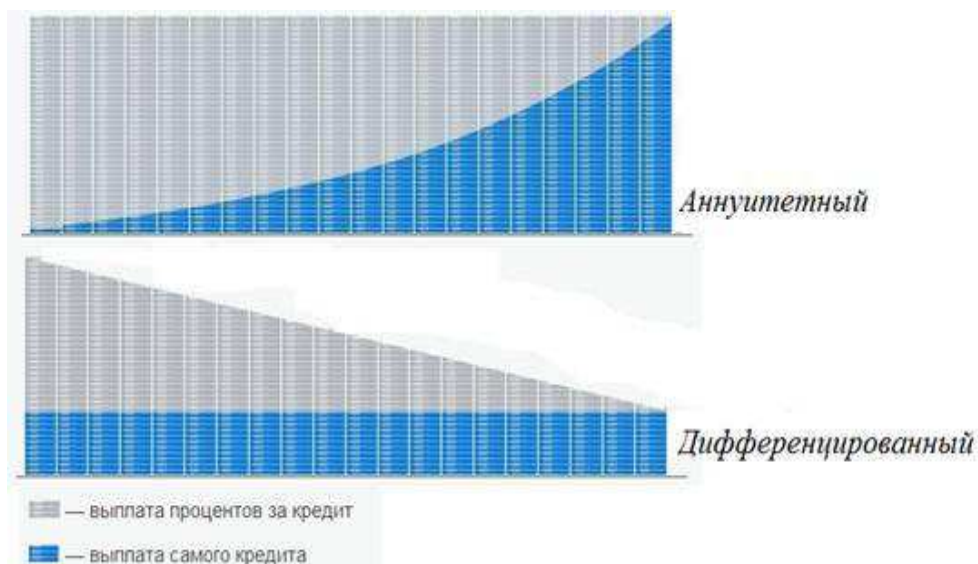


Рисунок 3.1 – График погашения с использованием аннуитетных и дифференцированных платежей

Сравнивая таблицу 3.4 и 3.5, заметно, что платежи по кредиту разные, но не значительно, основной долг у нас равен каждый месяц, проценты вначале срока кредитования выше, чем в конце, соответственно. Ниже таблиц, представлен график 3.1, на котором показано сравнение аннуитетного и дифференцированного платежей. Однозначно нельзя сделать вывод какой платеж будет выгоднее. Дифференцированный или аннуитетный, для каждого человека свои критерии надежности, кому-то надежно будет платить фиксированный основной долг, возможно, это будет давать некоторую защиту клиента, в том, что основной долг гасится в равной степени с процентами, для кого-то все равно, какие выплаты каждый месяц.

По данному вопросу можно выделить такую рекомендацию как переход с аннуитетного и дифференцированный платеж, это будет полезно для клиента, так как банки такую услугу не практикуют, можно по истечении 20% от всего срока.

Так как процент по ипотеке все же остается высоким, есть возможность у клиента перкредитовать свою ипотеку в другом банка, то есть процесс понижения процентной ставки. Ниже рассмотрим подробный расчет оптимальной процентной ставки рефинансирования (перекредитования).



## **Расчет оптимальной процентной ставки при проведении рефинансирования**

Рефинансирование кредита – это полное или частичное погашение уже существующего кредита в кредитуемом банке, либо другом стороннем, на более выгодных условиях.

Далее проведем рефинансирование существующего кредита, сделаем выводы, выявим плюсы и минусы, а так же выявим затраты, которые понесет этот процесс.

Во первых, для рефинансирования кредита, должен быть кредит, ранее полученный в банке, далее он должен быть не менее 1 млн. рублей, сроком от 1 до 30 лет. Любые другие растраты на эту процедуру отсутствуют, за исключением страхования жизни, по условиям банка. Процесс практически не отличается от процесса подачи заявки на ипотеку, так же заполняется анкета, прилагаются соответствующие документы, такие же, как при подаче заявки, и далее ждем результат. Ставка при рефинансировании, как правило, выше, чем ставка по вновь выдаваемому ипотечному кредиту. В Сбербанке, как уже говорилось ранее, ставка на вторичное жилье 8,6 %, на первичное 7,4%, а минимальная ставка рефинансирования составляет 9,5 %, данные на 01.01.2018 года. Как правило, клиенты, которые прибегают к процессу рефинансирования брали кредит в 2015-2016 годах, когда ставка была около 12-13 %, поэтому ставка в 9,5 % будет выгодной.

Рассмотрим эффект от перекредитования (рефинансирования) в таблице 3.1 на примере Внешнего Торгового Банка (ВТБ) по кредиту, полученному ранее в Сбербанке.

Таблица 3.6 – Стоимостные параметры при проведении рефинансирования

Действующий кредит в Сбербанке	
Сумма кредита (руб.)	1 500 000
Годовой процент (%)	12,8
Оставшийся срок (месяцев)	180
Ежемесячный платеж	18 782
Переплата (сумма % за весь период)	1 880 760
Новый кредит (рефинансирование) в ВТБ	
Сумма кредита (руб.)	1 300 000
Годовой процент %	9,5
Оставшийся срок (месяцев)	120
Ежемесячный платеж (руб.)	16 822
Переплата (сумма % за весь период )	718 640

Подводя итоги таблицы 3.6, можно увидеть, что на рефинансирование кредита ставка минимальная 9,5 %. Это получается, что на 3,3 % ниже, чем изначально. Далее мы в рефинансировании уменьшили срок кредита, так как эта процедура проводится по истечении 1 года с момента кредитования, в нашем случае прошло 5 лет, за которые уменьшилась и сумма кредита. Соответственно уменьшился ежемесячный платеж на 1 960 рублей. Что касается переплаты, она стала значительно меньше, на 1 162 120 рублей.

Итого, окупаемость данного рефинансирования за год составит 23 520 рублей, а за весь период кредитования сроком в 10 лет составит 235 200 рублей. Выгода для заемщика видна, сниженная ставка, уменьшенный ежемесячный платеж, дает значительную экономию, у клиента будет возможность рассчитаться с кредитом быстрее в связи с полученной разницей. Для банка, который выдавал кредит, выгода в том, что банк, который рефинансирует кредит, буквально перекупает его у заемщика, без процентов практически, так как оплачивает полную сумму, а для рефинансируемого банка выгода в том, что человек оплачивает проценты, под которые сделали ставку рефинансирования.

При данной ставке, рефинансирование получается выгодным, поэтому методом подбора нужно определить такую ставку, при которой рефинансирование будет не выгодным для заемщика.

Ниже рассчитаем рефинансирование кредита на менее выгодных условиях, условия, представленные в таблице 3.6 оптимальные.

Таблица 3.7 – Стоимостные параметры при проведении рефинансирования на менее выгодных условиях

Действующий кредит в Сбербанке	
Сумма кредита (руб.)	1 500 000
Годовой процент (%)	12,8
Оставшийся срок (месяцев)	180
Ежемесячный платеж	18 782
Переплата (сумма % за весь период)	1 880 760
Новый кредит (рефинансирование) в ВТБ	
Сумма кредита (руб.)	1 300 000
Годовой процент (%)	11,1
Оставшийся срок (месяцев)	120
Ежемесячный платеж	17 981
Переплата (сумма % за весь период)	857 720

Подводя итоги таблицы 3.7 видим, что на менее выгодных условиях процент снижен незначительно, следовательно, и сумма ежемесячного платежа, разница составляет 801 рубль, разница процентов составляет 1,7 %, реальная сумма выплат до проведения рефинансирования составила бы 3 380 760, после проведения рефинансирования сумма реальных выплат составит 2 157 720.

Сравнивая таблицы 3.6 и 3.7 видим что при реальных условиях снижается ставка по ипотеке, ежемесячный платеж, но не значительно, учитывая все возможные затраты на перекредитование ипотечного кредита в таблице 3.7, посчитаем его окупаемость.

Начисленная комиссия на предоставление кредита в среднем будет составлять 0,5 % от суммы кредита, то есть 7 500 рублей, далее стоимость оценки составит 2 500, перечисление средств со старого счета на новый 500 рублей, снятие имущества, находящегося в обременении у банка 1 500, нотариальное соглашение о залоге имущества у банка 1 000, страхование недвижимости 7 500 (затраты раз в год), услуги ипотечного брокера 1 000 рублей, внесение изменений в оценку объекта недвижимости 2 000.

Итого :

$$7\,500 + 2\,500 + 500 + 1\,500 + 1\,000 + (7\,500 \cdot 10) + 1\,000 + 2\,000 = 91\,000$$

рублей за весь период.

Без затрат окупаемость рефинансирования в год составляет 9 612 рублей, за весь период составляет 96 120 рублей.

Итого :

$$96\,120 - 91\,000 = 5\,120 \text{ рублей.}$$

Разобрались какая ставка будет оптимальной, а какая наименее выгодной для клиента, далее рассчитаем методом подбора ставку, эквивалентную расходам на затраты при рефинансировании., такую, при которой выгодно будет и клиенту, и кредитуемому банку.

Таблица 3.8 – Оптимальная ставка процента при проведении рефинансирования

Действующий кредит в Сбербанке	
Сумма кредита (руб.)	1 500 000
Годовой процент (%)	12,8
Оставшийся срок (месяцев)	180
Ежемесячный платеж	18 782
Переплата (сумма % за весь период)	1 880 760
Новый кредит (рефинансирование) в ВТБ	
Сумма кредита (руб.)	1 300 000
Годовой процент (%)	10,3
Оставшийся срок (месяцев)	130
Ежемесячный платеж	17 396
Переплата (сумма % за весь период)	787 520

Исходя из данных таблицы 3.8, видим, что банк снизил процент при рефинансировании на 2,5%, ежемесячный платеж уменьшился на 1 386 рубль, что значительно для клиента, дальше соответственно уменьшается переплата. Рассчитаем далее насколько выгодно рефинансирование действующего кредита в другом банке для нового банка учитывая затраты, а так же насколько это выгодно для клиента.

Окупаемость данного рефинансирования в год составит 16 632, соответственно в 166 320 рублей окупаемость за весь период кредитования.

Как уже выяснили выше, расходы за весь период рефинансирования будут составлять 91 тыс. рублей в среднем.

Итого:

$$166\ 320 - 91\ 000 = 75\ 320$$

75 320 рублей выгода для клиента, для банка выгода в том, что ставка при которой он рефинансирует кредит выше, чем средняя ставка по ипотеке на сегодняшний день (от 8,4 до 10%)

Из проведенных данных, можно сделать вывод, что клиент все же выигрывает в процедуре рефинансирования, даже при реальных условиях.

Таблица 3.9 – Затраты на перекредитование

	Затраты на перекредитование	Сумма
1	Начисленная комиссия на предоставление кредита	от 0 до 2 % от размера кредита
2	Оценка стоимости объекта	2 000-6 000 тысяч рублей
3	Перечисление средств со старого счета на новый	500 рублей
4	Снятие обременения с имущества, находящегося в залоге у банка	1 500 рублей
5	Нотариальное соглашение о залоге имущества у банка	1 500-3 000 рублей
6	Страхование недвижимости	от 0,2 до 1,0%
7	Услуги ипотечного брокера (оформление документации и т.д.)	от 1 до 2 %
8	Внесение изменений в процедуру оценки объекта	2 000 рублей

Подводя итог анализа оптимальной ставки при рефинансировании можно сделать вывод, что это процедура выгодная, при самых оптимальных условиях, с минимальными условиями процедура трудоемкая, и выгода которой незначительная.

Для того, чтобы рефинансирование было более выводным, хочется предложить банкам снижать до оптимальной процентной ставки при рефинансировании тем клиентам, которые имеют хорошую кредитную историю, а так же для молодых и многодетных семей, так как они наиболее нуждаются в этом.

В итоге проведенного исследования выявили проблемы, а так же их

решения, есть проблемы глобального характера, которые решить можно только справившись с различными экономическими трудностями. Есть проблемы, решение которых можно предложить, например, проблемы высоких процентных ставок. Их можно решить на законодательном уровне, внедряя программы поддержки граждан, понижая ставку с момента, как клиент оплатит 20% от суммы всего кредита. Так же рассчитали аннуитетный и дифференцированный платеж, выгода в них для каждого клиента своя, но можно предложить переход с аннуитетного на дифференцированный платеж, так клиент будет уверен в том, что основной долг гасится, и практически пропорционально гасятся проценты. Аннуитетный платеж создан для выгоды банков, для предостережения, так как клиент гасит сначала проценты. Далее рассчитали сколько будет стоить перекредитование в другом банка, и насколько оно выгодно для клиента, по оптимальным условиям рефинансирование безусловно выгодно для клиента, но не для банка, даже учитывая расходы. При минимально выгодных условиях клиенту не выгодно его проводить, так как сумма все затрат рассчитанная на весь период кредитования перекрывает выгоду, полученную в ходе рефинансирования за весь период. Хочется предложить банкам делать рефинансирование тем клиентам на оптимальных условиях, которые оплатили 50% всего кредита, в таком случае получит выгоду и банк, и клиент.

Так же проблема взаимодействия риэлторских компаний с ипотечным кредитованием можно улучшить, если сделать процедуру более открытой, чтобы завоевать доверие клиента, предоставлять клиентам официальные соглашения (договора) о работе компании с банками, так клиент будет уверен в их деятельности и в дальнейшем даст положительные рекомендации своим знакомым.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Безусловно, ипотечное кредитование – продукт важный, помогает решить социально значимые проблемы. Многие слои общества проявляет все больший интерес к этому продукту.

В представленной работе рассмотрены различные проблемы, модели методы ипотечного кредитования. Выявлены проблемы ипотеки в России, такие, как завышенные процентные ставки. С этой проблемой может справиться только экономика в мире в целом, так же рефинансирование, перекредитование. В принципе, рефинансирование действующего кредита процедура сложная, ставку снижают незначительно, а сам процесс довольно трудоемкий. Бюрократическая проблема остается актуальной, из-за рубежа можно было бы взять единые анкеты, упрощенную систему кредитования. В работе были выявлены положительные стороны ипотеки, такие как программы государственной поддержки молодых семей, приобретение собственного жилья, существенно значимо, ведь многие семьи живут в аренду, а ипотека позволяет таким семьям жить в своей квартире, так же платить ежемесячные платежи как за аренду, что будет намного выгоднее и лучше.

Хочется отметить, что в Республике Хакасия проводятся различные программы по улучшению жилищных условий граждан, для улучшения благосостояния, строятся различные дома эконом класса, для семей с небольшими доходами, чтобы они могли себе позволить взять в ипотеку такую квартиру.

Подводя итоги, можно сделать несколько предложений, для оптимизации работы системы ипотечного кредитования в России, такое как понижение процентной ставки на законодательном уровне, для граждан, которые выплатили 2/5 срока кредита, так же предложить переход с аннуитетного на дифференцированный платеж, сделать процедуру перекредитования упрощенной, так же в риэлторских компаниях, предоставляющих услуги

ипотечного брокера сделать официальные соглашения на сотрудничество с банками, и предоставлять это клиенту, чтобы у него не вызывало сомнений и недоверия.

В заключении хочется сказать, что ипотека – это сложный экономический продукт, в котором очень много различных нюансов, и перед тем как решиться ее оформлять, нужно хорошо все взвесить, это огромная ответственность. Из положительных моментов абсолютно у каждого банка существуют различные социальные программы, акции и скидки. Ипотека в России становится более доступным продуктом, и некоторые аналитики говорят, что грядет снижение процентных ставок, что сделает ипотеку наиболее приятным кредитом для граждан.

Таким образом, ипотека в настоящее время зависит от многих факторов. Большая часть из них говорит о положительной динамике ипотечных займов. Однако не следует исключать возможность падения цены на нефть, что может резко изменить направление всех прогнозов. К сожалению, зависимость экономики нашей страны от экспорта сырья все еще очень высока.

В соответствии с поставленной целью, были выделены следующие результаты данного исследования:

1. Дали определение ипотечному кредитованию, а так же рассмотрели основных участников сделки, виды ипотечного кредитования и сам процесс
2. Выявили проблемы ипотечного кредитования на сегодняшний день
3. Нашли и описали пути решения этих проблем
4. Рассмотрели практику проведения ипотечной сделки в республике Хакасия



## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Закон РФ «Об ипотеке (зalog недвижимости)» от 16-07-1998 г. №102-ФЗ.
2. Федеральный закон «О кредитной кооперации» от 18 июля 2009 г. N 190-ФЗ.
3. Федеральный закон «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» от 29 июля 1998 г. N 135-ФЗ.
4. Федеральный закон «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» от 21 июля 1997 года N 122-ФЗ.
5. Федеральный закон «О жилищных накопительных кооперативах» от 30 декабря 2004 г. N 215-ФЗ.
6. Андрус, А.В. Ипотека - что это? / Закон и право. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008, № 5. – С. 61.
7. Багаев, А.Н. Ипотечное кредитование в вопросах и ответах. М.: Феникс, 2015. 144 с.
8. Банковское дело. Учебник для вузов / Под ред. О.И. Лаврушина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика. – 2015. – 666 с.
9. Большой экономический словарь. – М.: Фонд «Правовая культура», Моисеев А.К. Прогноз развития ипотечного кредитования в России с учетом социально-экономических факторов / А.К. Моисеев, М.В. Черковец / Проблемы прогнозирования. – 2014. – № 5. – С. 112–118.
10. Волков, Н.П. Ипотека в России: миф или реальность? // Рос. предпринимательство. – 2015. – № 1 (271). – С. 137–142.
11. Головнин, М. Теоретические подходы к проведению денежно-кредитной политики в условиях финансовой глобализации / М. Головнин // Вопросы экономики. – 2015. – №4. – С. 42–58.

12. Долматович, И.А. Ипотечное жилищное кредитование в России: проблемы и решения / И.А. Долматович, Н.В. Кешенкова / Деньги и кредит. – 2017. – № 3. – С. 33–37.
13. Деньги. Кредит. Банки: Учебник для вузов / Под ред. Г.Н. Белоглазовой. – М.: Юрайт. – 2015. – 620 с.
14. Ермилова, М.И. Банковская ипотека как источник финансирования российского жилищного рынка / Деньги и кредит. – 2017. – № 4. – С. 40–43.
15. Иванкина, Е.В. Проблемы ипотеки в России // Общество и экономика. 2016. №1. С.78-82.
16. Ипотечноинвестиционный анализ. - М.: ИНФРА-М, 2016. - 176
17. Камбердиева, С.С. Особенности реализации коммерческими банками депозитной политики в современных условиях / С.С. Камбердиева, Я.Э. Иванова // Научная дискуссия: вопросы экономики и управления. – 2016. – №4–1 (48). – С. 19–24.
18. Кострикин, П.Н. Ипотечное кредитование в России - М.: МАКС Пресс, 2016. 212 с.
19. Кричевский, Н.А. Налогообложение субъектов жилищной ипотеки: проблемы и пути решения// Финансы. – 2005. - № 9. – С. 32-35.
20. Крюков, Р. В. Банковское дело и кредитование / Р.В. Крюков. - М.: А-Приор, 2016. - 236 с.
21. Мусина, И.В., Богданов А.Г. Доступная ипотека: типичные риски и источники «длинных» денег// Банковское дело. – 2005. - № 9. – С. 62-70.
22. О возможности рефинансирования ипотеки в 2016 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://domdomoff.ru/refinansirovanie-ipoteki.html>
23. Русецкий, А. Е. Государственная регистрация ипотеки / А.Е. Русецкий. - М.: Юстицинформ, 2017. – 208 с
24. Разумова, И.А. Ипотечное кредитование. СПб.: Питер, 2016, 304 с.

25. Тарташев, В. А. Практические советы ипотечным должникам / В.А. Тарташев. - М.: Феникс, 2016. – 224 с.
26. Тумасянц, С.Э. Управление инвестиционной деятельностью в банковской сфере / С.Э. Тумасянц, Г.В. Хетагуров // Новая наука: Проблемы и перспективы. – 2016. – №3–1 (67). – С. 171–176.
27. Фатхутдинов, Р. А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р. А. Фатхутдинов – Москва: Финансы и статистика, 2010. – 726с.
28. Шевчук, Д.А. Ипотечный кредит: как получить квартиру. М., 2016
29. Шелкунова, Т.Г. Критерии и методы оценки финансовой устойчивости коммерческих банков / Т.Г. Шелкунова, З.В. Тибилова // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. – 2016. – №61–62. – С. 26–35.
30. Шилов, Михаил Банки и заёмщики на российском рынке ипотечного жилищного кредитования: моногр. / Михаил Шилов. - М.: LAP Lambert Academic Publishing, 2017. – 184 с.

ПОСЛЕДНИЙ ЛИСТ  
ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ

Квалификационная работа выполнена мной самостоятельно.  
Использованные в работе материалы и концепции из опубликованной научной литературы и других источников имеют ссылки на них.

Отпечатано в 1 экземпляре.

Список используемых источников 30 наименований.

Один экземпляр сдан на кафедру.

«\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2018 г.  
дата

\_\_\_\_\_  
(подпись)

\_\_\_\_\_  
(Ф.И.О.)

Федеральное государственное автономное  
образовательное учреждение высшего образования  
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Хакасский технический институт – филиал ФГАОУ ВО  
«Сибирский федеральный университет»  
институт  
«Экономика и менеджмент»  
кафедра

УТВЕРЖДАЮ  
и.о. зав. кафедрой ЭиМ  
Г. Б. Коняхина  
подпись, инициалы, фамилия  
« 09 » 06 2018 г.

## БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.01 Экономика  
код – наименование направления

Ипотечное кредитование: проблемы и перспективы развития в РФ и РХ  
тема

Руководитель А.П. 09.06.18 к.э.н., доцент  
подпись, дата должность, ученая степень

Е.Л. Прокопьева  
инициалы, фамилия

Выпускник М.Р. 09.06.18  
подпись, дата

М.Р. Нурбобоева  
инициалы, фамилия