

МОДЕЛЬ РЕГУЛИРОВАНИЯ КРЕДИТОВАНИЯ ЖИЛЬЯ

Диярова М.И.

докторант СамГАСУ

Тел: +99893 963 00 02

e-mail: maxlishka0022@umail.uz

Зайналов Ж. Р.

науч. руководитель д.э.н., проф., - СамИЭС

Аннотация:

В статье рассматривается модель регулирования кредитования жилья, отмечается, что подобная модель способна сужать объемы ипотечного кредитования в больших размерах, хотя это является в сложившейся экономической ситуации проблематичным, но наиболее приемлемым для Узбекистана. В любом случае, отмечается в работе, эта модель функционирует путем создания ипотечной компании, могущей обеспечивать развитие жилищного строительства, в которой банки могут рефинансироваться путем выпуска ипотечных облигаций. Даются схема фрагментации коммерческого кредитования по жилью и основные этапы и порядок процесса предоставления долгосрочных ипотечных кредитов под жилье. Отмечается, что переход к рекомендуемой в статье схеме по ипотечному кредитованию способствует созданию дополнительной возможности сделать их более привлекательными и доступными для желающих получить кредит под жилье.

Ключевые слова: жилье, строительство, ипотечный кредит, заемщик, кредитный портфель банка, эффективность кредитования, кредитный риск, андеррайтинг, договор страхования.

Annotation: The article examines the model of regulation of housing lending, it is noted that such a model is able to narrow the volume of mortgage lending in large amounts, although this is problematic in the current economic situation, but the most acceptable for Uzbekistan. In any case, it is noted in the work, this model functions by creating a mortgage company that can ensure the development of housing construction, in which banks can refinance by issuing mortgage bonds. The scheme of fragmentation of commercial lending for housing and the main stages and procedure of the process of providing long-term mortgage loans for housing are given. It is noted that the transition to the mortgage lending scheme recommended in the article contributes to the creation of an additional opportunity to make them more attractive and affordable for those who want to get a loan for housing.

Keywords: housing, construction, mortgage loan, borrower, bank loan portfolio, lending efficiency, credit risk, underwriting, insurance contract.

Annotatsiya: Maqolada uy-joy kreditlarini tartibga solish modeli ko'rib chiqilgan bo'lib, bunday model ipoteka kreditlash hajmini katta hajmda qisqartirishga qodir, garchi bu hozirgi iqtisodiy vaziyatda muammoli, ammo O'zbekiston uchun eng maqbuldir. Qanday bo'lmasin, ishda qayd etilganidek, ushbu model uy-joy qurilishini rivojlantirishga qodir bo'lgan ipoteka kompaniyasini yaratish orqali ishlaydi, bunda banklar ipoteka obligatsiyalarini chiqarish orqali qayta moliyalashtirilishi mumkin. Uy-joy uchun tijorat kreditlarini ajratish sxemasi va uy-joy uchun uzoq muddatli ipoteka kreditlarini berish jarayonining asosiy bosqichlari va tartibi berilgan. Ta'kidlanishicha, maqolada tavsiya etilgan ipoteka kreditlash sxemasiga o'tish ularni uy-joy uchun kredit olishni istaganlar uchun yanada jozibador va qulay qilish uchun qo'shimcha imkoniyat yaratishga yordam beradi.

Kalit so'zlar: uy-joy, qurilish, ipoteka krediti, qarz oluvchi, bank kredit portfeli, kreditlash samaradorligi, kredit riski, anderrayting, sug'urta shartnomasi.

В сложившейся экономической ситуации, когда в стране присутствуют негативные факторы, могущие привести к росту инфляции, росту затрат и т.п., способные сужать объемы ипотечного кредитования в больших размерах, что является проблематичным, наиболее приемлемым для Узбекистана, на наш взгляд, может являться Малазийская модель развития системы ипотечного кредитования. Эта модель функционирует путем создания ипотечной компании, могущей обеспечивать развитие жилищного строительства, в которой банки могут рефинансироваться путем выпуска ипотечных облигаций, обеспеченных пулами ипотек. При этом не исключается возможность применения европейской или американской моделей в последующем времени.

Приобретение жилья в кредит является не только основной формой решения проблемы строительства жилья для населения, но базовой сферой экономической деятельности строительных предприятий, ключевую роль в которой играют также и банки, могущие обеспечивать необходимый прилив капитала в сферу строительства жилья. Целостная система ипотечного кредитования жилья должна включать предоставление долгосрочных ипотечных кредитов банками и иными заимодателями гражданам – заемщикам, а также механизм обеспечения заимодателями необходимыми долгосрочными ресурсами для кредитования. Одними из центральных вопросов являются; процедуры выдачи и обслуживания ипотечных кредитов под жилье, установление правил оценки платежеспособности заемщиков, а также определение финансовых инструментов привлечения средств населения для строительства жилья.

Целостная эффективно действующая система кредитования жилищного строительства, обеспечивающая ликвидность заимодателей, выдающих ипотечные кредиты, должна

быть основана на функционировании механизма их рефинансирования и включает в себя как первичный, так и вторичный рынок жилья. Таким институтом в Узбекистане стало Закрытое акционерное общество ООО «MD QURUVCHI» с предприятиями по строительству жилья для населения, учредителями которого стали Национальный банк Республики, международные финансовые организации и банки. На начальном этапе деятельности эти предприятия могут выполнять функцию резервного и первоначального и первоначального оборотного капитала с последующим переходом к эмитированию ипотечных облигаций с целью привлечения дополнительных инвестиций в эту сферу. Уже в июне 2021 года произошло важное событие – Ипотечная Компания провела первый выпуск ипотечных облигаций, что сделало возможным говорить о сформировавшейся системе ипотечного кредитования. Средства на кредиты активно привлекаются из пенсионных фондов, капитал которых оценивается в сумму порядка 2 млрд. долларов. На сегодня Ипотечный Банк Узбекистана уже выпустил облигации. Всего в системе ипотеки насчитывается около 500 ссудозаемщиков. Доля объемов выдаваемых ипотечных кредитов в кредитном портфеле банков достигает уже приличного уровня (от 20 до 30%), что говорит об успешной реализации ипотечного кредитования в нашей республике.

Коммерческие банки в настоящее время предоставляют населению долгосрочные кредиты под жилье. Необходимо создание рыночной системы долгосрочного ипотечного кредитования граждан на цели приобретения готового жилья. Создание условий для долгосрочных ипотечных кредитов на приобретение жилья является привлекательной альтернативой для населения, вынужденного сейчас копить на жилье в полном объеме, поскольку позволяет существенно ускорить приобретение жилья.

Приобретение населением жилья в кредит является не только основной формой решения жилищной проблемы, но и базовой сферой экономической деятельности, ключевую роль в которой играют банки. Государство же будет выполнять вспомогательную роль через установление общих правил, обеспечивающих эффективность взаимодействия всех участников процесса ипотечного кредитования, а также при необходимости прямым или косвенным образом используют бюджетные средства для привлечения дополнительных частных инвестиций в жилищную сферу и оказания содействия желающим гражданам в приобретении жилья.

Приведем в общем виде примерную схему фрагментации ипотеки применительно к нашим условиям. В схеме 1 нами сделана попытка изобразить составляющие ипотечного кредитования: заемщик, кредитор, агентство, источник инвестиций. Как видно, источниками инвестиций являются на первом этапе собственные средства посредника (уставной фонд), далее при разворачивании процесса неизбежно возникает задача привлечения дополнительных инвестиций, которая решается с помощью секритизации ипотеки. Через ценные бумаги, гарантированные Центральным Банком Республики Узбекистан, к данному процессу могут уже подключаться крупные

инвесторы, для которых это является хорошей возможностью нерискованного размещения своих средств. К ним можно отнести зарубежные финансовые институты, накопительные пенсионные фонды, собственные средства населения и т.п.

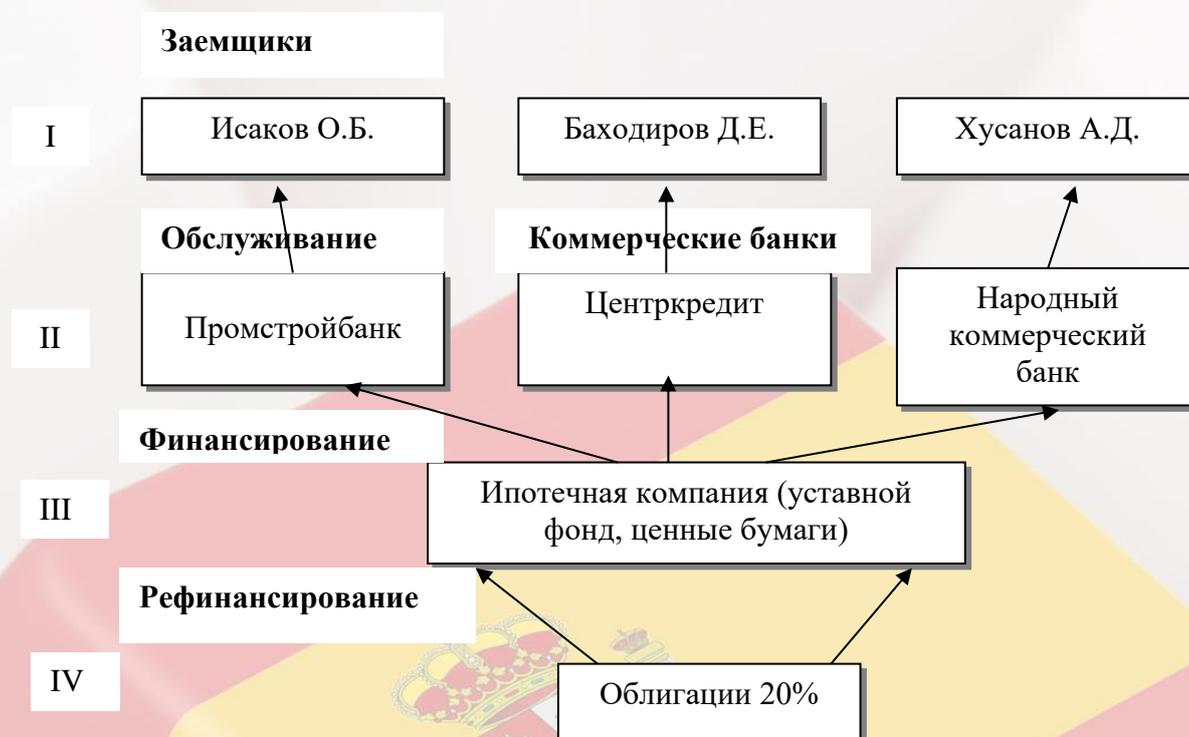


Схема 1. Схема фрагментации коммерческого кредитования под жилье

В контексте вышеизложенного хотелось бы остановиться на том, что этот рынок очень сложный, острый и актуальный. Не вдаваясь в его теорию, можно отметить самое основное. Речь здесь идет о том, какой новый смысл придает ипотечному кредитованию жилье. На самом деле, думается, речь должна идти о том, какой новый смысл придать ипотечному кредиту. Здесь задача, на наш взгляд видимо должна быть связана с этапом и порядком предоставления ипотечного кредита. Здесь на нужно понять самое главное: основные этапы и порядок процесса предоставления долгосрочных ипотечных кредитов под жилье.

Разумеется, долгосрочные ипотечные кредиты под жилье выдаются на условиях платности, срочности и возвратности, а также при строгом контроле за использованием кредитных средств. Основным обеспечением возвратности кредитных средств служит залог приобретаемого за счет этих средств жилья. Как нам известно, стандартная процедура получения ипотечного кредита состоит из нижеследующих основных этапов: Первое. Важность предварительной квалификация заемщика (информация о кредиторе, об условиях предоставления кредита, права и обязанности при заключении сделки). Здесь квалификация заемщика должна опираться на прочность условий предоставления кредита и тактично разъяснять им свои позиции.

Второе. Оценка кредитором вероятности погашения ипотечного кредита. Здесь возникает немало новых вопросов, которые следует обдумать. Это проверка информации, предоставленной заемщиком, оценка его платежеспособности и другое.

Третье. Вопрос об оценке жилья. Оценка жилья – предмета ипотеки с целью определения его рыночной стоимости, в контексте использования стандартных методик (метод сравнительных продаж) и форм оценки жилых помещений.

Четвертое. Страхование предмета ипотеки, жизни и трудоспособности заемщика, а также на случай безработицы.

Пятое. Заключение договора купли-продажи квартиры между заемщиком и продавцом жилья и заключение кредитного договора между заемщиком и кредитором, приобретение жилья заемщиком и переход его в залог кредитору по договору об ипотеке или по закону. В случае, если банк выступает продавцом жилья, также заключается договор купли-продажи и кредитный договор между банком и заемщиком. Для снижения кредитного риска (риск невозврата кредита) необходимо принять следующие меры:

- обеспечить кредитору реальную возможность обращения взыскания и реализации заложенного имущества;
- осуществить беспорное изъятие в порядке приказного производства в соответствии с гражданским процессуальным законодательством Республики Узбекистан;
- отработать механизм андеррайтинга ипотечных кредитов, повысив тем самым их обоснованность;
- выработать надежные процедуры предоставления и обслуживания ипотечных кредитов.

Одним из самых важных элементов системы ипотечного кредитования является страхование. Кредиторы, осуществляющие кредитование населения на приобретение жилья в рамках долгосрочной ипотечной жилищной программы, должны обязательно использовать в качестве одного из видов обеспечения специальную страховую программу. Объектами страховой программы при ипотечном кредитовании должны являться:

1. Имущественные интересы, связанные с жизнью, здоровьем, трудоспособностью и занятостью заемщика. Страховыми случаями должны являться следующие события, свершившиеся в период действия договора страхования как на территории Республики Узбекистан, так и за ее пределами:

- смерть застрахованного по любой причине, произошедшая в период действия договора страхования;
- наступившая в период действия договора страхования частичная или полная утрата дееспособности (инвалидность) застрахованного лица на срок более 3 месяцев в результате несчастного случая или болезни. При этом дата присвоения статуса

инвалидности не должна оказывать влияния на отнесение вышеуказанного случая к другому;

- трудовая незанятость (безработица) застрахованного лица в течение более 6 месяцев.

Однако размер страхового покрытия должен быть таким, чтобы причитающееся к выплате страховое возмещение было бы достаточным для оплаты взносов по погашению кредита и накопившихся процентов по нему до окончания срока нетрудоспособности (при временной нетрудоспособности).

2. Имущественные интересы, связанные с риском нанесения ущерба объекту ипотеки или его утратой – имущественное страхование. При этом страховым объектом является жилье, предоставляемое в залог (ипотеку) в качестве обеспечения долгосрочного кредита.

Договор страхования должен предусматривать страховое покрытие на сумму не меньшую, чем сумма текущей задолженности заемщика, а срок действия договора должен покрывать период действия кредитного договора.

К реализации страховой программы при ипотечном кредитовании допускаются страховые организации, имеющие соответствующие лицензии.

Рассмотрим подробно условия выдачи ипотечных кредитов по пилотному проекту.

Цель кредитования: Приобретение населением жилья.

Срок кредита: от 3 до 10 лет.

Ставка вознаграждения: Плавающая, пересматривается с периодичностью в 6 месяцев.

Первоначальный взнос: 30% от стоимости жилья, 15% от стоимости жилья при условии 15%-го страхования.

Периодичность погашения: Ежемесячно равными долями (аннуитетные платежи).

Аннуитетный платеж рассчитывается по следующей формуле:

$$V_{\text{пл}}^E = \sum K_p \times \frac{\frac{1/100/2 \cdot \Gamma C_T V_{\text{озн}}}{M_{\text{ср}}^{\text{кр}}}}{1 - (1 + 1/100/12)}$$

где: $V_{\text{пл}}^E$ - величина ежемесячного платежа;

$\sum K_p$ - общая сумма кредита;

$\Gamma C_T V_{\text{озн}}$ - годовая ставка вознаграждения;

$M_{\text{ср}}^{\text{кр}}$ - срок кредита в месяцах.

Требования к страхованию. При всем прочем, особое внимание уделяется страхованию жизни и утраты трудоспособности заемщика и страхованию предмета залога жилья.

К платежеспособности можно отнести следующие требования:

- сумма ежемесячных платежей по кредиту не должна превышать 35% от суммы ежемесячного совокупного дохода заемщика (за минусом всех удержаний);

- сумма всех ежемесячных обязательств, включающая платежи по кредиту, а также расходы, связанные с иными обязательствами (потребительскими кредитами, прочими долговыми обязательствами, алиментами и другими регулярными платежами) не должна превышать 40% от суммы ежемесячного совокупного дохода заемщика (за минусом всех удержаний);

- после уплаты ежемесячного платежа по кредиту и другим обязательствам минимальный прожиточный минимум должен составлять не менее 1,0 млн. сум. на члена семьи.

Рассмотрим на конкретном примере процесс выдачи ипотечного кредита.

Объект ипотеки: квартира 3-х комнатная, со всеми удобствами, под ключ в г. Самарканде, цена 60000 долларов (т.е. от месторасположения).

Размер кредита: 39000 долларов (65% от стоимости).

Условия кредита: срок погашения - 7 лет, 14% годовых в сумах.

Расчет аннуитетных платежей на 82 месяца (подобный расчет может быть приведен в форме приложения). Заемщик, согласно процедуре, вносит не менее 30% стоимости квартиры банку или непосредственно продавцу, или строителю дома, где находится квартира (в данном случае – 21000 долларов, или 35%), оставшуюся часть берет в кредит у банка. Срок погашения кредита (82 месяца) определяется самим банком, исходя из анализа доходов заемщика, на основании подтверждающих документов таким образом, чтобы ежемесячные платежи не превышали 40% суммарного подтвержденного дохода заемщика за минусом всех вычетов. Цель такого подхода заключается в обеспечении благоприятных условий выплаты и уменьшения риска наступления дефолта у заемщика в результате несбалансированности его семейного бюджета.

Итак, если бы кредит выдавался по обычной схеме простого самоамортизирующего кредита (подсчет итогового средневзвешенного процента 8 – аннуитет и 7,7% - обычный), то за все время кредитования аннуитетный платеж был бы несколько выше, чем при обычной схеме. Несмотря на то, что выплаты в данном случае происходят неравномерно (больше вначале с постепенным уменьшением), тем не менее, общий объем вознаграждения, выплачиваемого банку, меньше, чем в случае с аннуитетом, что говорит о дополнительной возможности перейти к такой схеме в ипотечном кредитовании и сделать их более привлекательными и доступными для населения.

Список литературы:

1. Закон Республики Узбекистан “Об ипотеке”, от 04.10.2006 г. № ЗРУ-58
2. Закон Республики Узбекистан «О страховой деятельности» от 23.11.2021 г. № ЗРУ-730

3. Постановление Кабинет Министров Республики Узбекистан от 5.02.2021 г. № 56 «Об утверждении Положения о порядке предоставления ипотечных кредитов за счет средств, размещаемых Министерством финансов Республики Узбекистан».
4. Зайналов Д.Р., Алиева С. С. Факторы, ограничивающие получение фермерскими хозяйствами банковского кредита //Направления повышения стратегической конкурентоспособности аграрного сектора экономики. – 2016. – С. 104-109.
5. Зайналов Д.Р. и др. Финансово-кредитные механизмы регулирования роста отсроченной инфляции на фоне повышения реальных ставок налогов //Глобальные проблемы модернизации национальной экономики. – 2015. – С. 113-123.

