

ИПОТЕЧНАЯ СИСТЕМА РОССИИ И США: ПРЕЕМСТВЕННОСТЬ И ОТЛИЧИЯ

Е. Дафнер, канд. геогр. наук, аналитик по инвестициям в недвижимость ООО «Метрополь-Девелопмент»
E-mail: dafner_e@metropoldevelopment.ru

Аннотация. Институт ипотечного кредитования в России активно начал развиваться после 1997 г., и за это время уже достигнут определенный прогресс в обслуживании отечественного потребителя. Объем кредитов, выданных в 2010 г., увеличился в 2,5 раза по сравнению с 2009 г. и составил 378,9 млрд руб., а число выданных кредитов за этот период возросло более чем в 2,3 раза. В стране только 15 % жилья приобретается с привлечением ипотечных кредитов, т. к. ипотека все еще не доступна для большинства российских граждан. За основу организации российской ипотеки взята ипотечная система США. В работе анализируется влияние американской ипотечной системы на российскую и то, как она адаптировалась к российскому рынку.

Ключевые слова: ипотечное кредитование, ипотечные продукты, двухуровневая система ипотеки, преемственность, сравнение, сходства и отличия ипотек, Россия, США.

THE MORTGAGE LENDING SYSTEMS OF RUSSIA AND THE USA: INHERITANCE AND DIFFERENCES

Abstract. The mortgage lending institute actively began developing in Russia after 1997. Since that time significant progress has been made in providing consumer mortgage services. The value of loans issued in 2010 increased by 2.5 times over that of 2009's 378.9 billion rubles; while the number of loans issued has increased more than in 2.3 times. Still, only 15 % of the population is invested in real estate using mortgages because mortgages are still not affordable for the majority of Russian citizens. The US mortgage system was used as a model for the organization of the Russian mortgage system. In this article the influence of the US mortgage system on the evolving Russian market is analyzed.

Key words: mortgage lending, mortgage products, two-level system of a mortgage, mortgage inheritance, comparison, similarities and differences of a mortgage, Russia, the USA.

Институт ипотечного кредитования в России активно начал развиваться после того, как в 1997 г. правительство учредило Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК), а в 1998 г. был принят закон «Об ипотеке (залоге недвижимости)». По данным АИЖК, объем кредитов, выданных в 2010 г., увеличился в 2,5 раза по сравнению с 2009 г. и составил 378,9 млрд руб., а число выданных кредитов за этот период возросло более чем в 2,3 раза [1]. За основу организации российской ипотеки взята двухуровневая ипотечная система США, при которой индивидуальные ипотечные кредиты, выданные на первичном рынке ипотечными агентствами и небольшими банками, продаются на вторичном рынке крупным инвестиционным банкам

и государственным корпорациям Fannie Mae и Freddie Mac.

В европейских странах и Канаде существует одноуровневая система ипотечного кредитования, при которой банки владеют выданными индивидуальными ипотечными кредитами до их полной оплаты, получая доход от процентов. При этом подходе повышается требовательность банков к заемщикам, потому что они не могут продать выданные кредиты на вторичном рынке и тем самым снять с себя полную ответственность за их «качество».

Американская банковская система имеет длительную двухсотлетнюю историю. По мере колонизации страны она развивалась одновременно с рынком недвижимости, и за это время в стране были выработаны подходы

к ипотеке, соответствующие американской экономике и культуре американского потребителя. Поскольку между нашими странами существуют огромные экономические, политические и культурные отличия, представляется интересным проанализировать, какие компоненты американской ипотечной модели уже были адаптированы к российским условиям.

ОСНОВНЫЕ ВИДЫ ИПОТЕКИ

Американский рынок ипотечных услуг условно можно разделить на три главных составляющих: покупку жилья, его перефинансирование и обратную ипотеку (здесь мы опустим кредитование индивидуального строительства). Преобладающее число кредитов выдается на *приобретение жилья* и незначительно меньшее их число выдается на *перефинансирование*. Например, в 2006 г. перефинансирование в США составило 46 % от общего числа выданных кредитов [8]. Перефинансирование уже входит в ассортимент ипотечных программ российских банков, направленных на приобретение и строительство жилья или на оплату ипотеки, выданной другим банком. Однако американский потребитель имеет больше свободы в применении этого кредита и может использовать его как обычный потребительский кредит, вплоть до покупки автомобиля. Перефинансирование для американских домовладельцев служит источником «дешевых» денег, т. к., например, для потребителя с неблагополучной кредитной историей процентная ставка по кредитным картам составляет 20 %, в то время как по программе перефинансирования она находится на уровне 8 %. Механизм перефинансирования предоставляет дополнительную возможность воспользоваться так называемым налоговым прикрытием (tax shelter), т. е. удержать оплату ссудного процента ипотечного кредита из налоговых отчислений заемщика. Этим благом непременно воспользуется любой американский домовладелец.

Обратная ипотека очень распространена среди американцев старше 62 лет, которые, по сути дела, продают банку свое жилье, получая от него не всю сумму денег сразу, а по частям или по мере их необходимости. Они сами решают, как использовать полученные средства: направить ли их на улучшение жилищных условий, выплатить существующий ипотечный кредит, использовать как первоначальный взнос для инвестирования во вторую недвижимость, оплатить другие долговые обязательства, открыть линию кредита или оплатить поездку в Лас-Вегас.

Программу обратной ипотеки в России разрабатывает Агентство по реструктуризации ипотечных жилищных кредитов (дочернее предприятие АИЖК). Эта программа предполагает, что денежные средства ежемесячно будут перечисляться пожилым людям, и по мере увеличения долга он будет облагаться процентами. После смерти заемщика банк либо продаст жилье, и часть оставшихся от займа средств будет возвращена наследникам, либо наследники могут выплатить кредит и вступить во владение недвижимостью. Главная цель этой программы – заменить существующую в России «пожизненную ренту», как одно из средств борьбы с криминальными схемами. Перед массовым внедрением пилотная программа будет опробована в некоторых регионах России.

РАЗРАБОТЧИКИ ИПОТЕЧНЫХ ПРОГРАММ

В разработку ипотечных продуктов в США вовлечены как государственные органы, так и частные финансовые институты. В компетенцию государственных органов входит разработка программ для малообеспеченной части населения, национальных меньшинств и военнослужащих. Поэтому государство гарантирует их ипотечные обязательства. В силу сложившихся рыночных отношений и, соответственно, существующей конкуренции большинство ипотечных программ разрабатывается частными финансовыми учреждениями. В большей степе-

ни они заинтересованы в привлечении к ипотеке заемщиков со средней кредитной историей, которые могут принести финансистам больше прибыли (через более высокую ссудную ставку и стоимость оформления кредитов). Например, если в середине 1988 г. на ипотечном рынке предлагалось всего три ипотечные программы для subprime-заемщиков, то к середине 2000-х гг. их количество превысило 600 (хотя большинство из них относились к разряду токсичных программ) [6].

Напротив, в России основная роль в разработке ипотечных продуктов все еще принадлежит государству, которая, в силу сложившихся экономических условий в стране, направлена на создание наиболее доступного «социального продукта». Так, только в 2011 г. президент и премьер-министр РФ выступили с предложениями, направленными на разработку ипотечного кредитования для молодых сельских жителей, льготную ипотеку для учителей, для молодых ученых, обратную ипотеку для пожилых домовладельцев, военнослужащих, право на выкуп жилья государством у домовладельцев, попавших в непредвиденную сложную жизненную ситуацию (инвалидность, безработица, сиротство или малообеспеченность), среди прочих программ. Ипотечные продукты частных банков предлагают, в основном, стандартный набор услуг. До недавнего времени отечественный ипотечный рынок не отличался обширным многообразием продуктов, хотя в последнее время наметился определенный прогресс в направлении их диверсификации.

КРЕДИТОРЫ

Согласно американским законам, ипотечные кредиты могут выдавать только лицензированные финансовые брокеры, трудоустроенные в небольших ипотечных агентствах так называемого первичного рынка, либо в инвестиционных банках, представляющих вторичный рынок. Инвестиционные банки участвуют в разработке новых ипотечных продуктов, которые затем предлагаются ипотечным агент-

ствам для широкой реализации. Некоторые ипотечные агентства также наделены полномочиями разрабатывать и внедрять новые продукты, но только банки принимают окончательное решение о выдаче или отказе кредита потенциальному заемщику, т. к. они покупают эти кредиты у агентств. Крупные банки получают месячную прибыль от индивидуальных кредитов либо формируют из них ценные бумаги и инвестиционные портфели, которые они реализуют инвесторам через Wall Street.

В РФ институт ипотечных брокеров был основан в 2004 г., и их деятельность не регулируется законом (читай: лицензия не требуется). К перечню услуг, оказываемых отечественными брокерами, относятся и риелторские услуги. Совмещение функций ипотечного брокера и риелтора может привести к конфликту интересов между заемщиком и кредитором, со стороны которого могут быть предложены не лучшие условия ипотеки. Поэтому в США, в целях защиты интереса покупателя, такая практика строго-настрога запрещена законом.

Российский первичный рынок представлен, в основном, банками, и на нем отсутствуют ипотечные агентства, которые выдают значительную часть ипотечных кредитов в США. Хотя на российском рынке существует некое их подобие, известное как ипотечные центры, которые, в основном, оказывают консультационные услуги и непосредственно не вовлечены в процесс кредитования. АИЖК и крупные банки выполняют функции, аналогичные американскому вторичному рынку. На российском ипотечном рынке до сих пор отсутствует стандартизация кредитных договоров, что препятствует развитию секьюритизации и выхода ипотечных институтов вторичного рынка на фондовый рынок для привлечения дополнительного капитала.

КВАЛИФИКАЦИЯ ЗАЕМЩИКОВ

Необходимо помнить, что банки зарабатывают деньги посредством выдачи их в кредит под определенный процент, т. е. кредитование

служит для банка инвестицией. А любая инвестиция сопряжена с определенными рисками, и поэтому перед тем как выдать кредит, банк обязан произвести оценку своих рисков. Степень рисков напрямую зависит от платежеспособности заемщика, т. е. его возможности вовремя производить месячную оплату и погасить сумму кредита в срок.

Ипотечное кредитование в США стало развиваться в первой половине XIX в., а первое потребительское кредитное агентство было создано в 1919 г. За это время американские финансисты разработали методы оценки инвестиционных рисков через изучение кредитоспособности и кредитонадежности заемщика. В результате были разработаны критерии оценки кредитной истории, которые получили дальнейшее развитие с компьютеризацией банковского дела. В настоящее время в США существует институт национальных рейтинговых кредитных агентств, которые владеют электронными базами данных, охватывающих вкладчиков всех американских банков. В них фиксируются все транзакции по оплате товаров и услуг с применением кредитных карт, а также задержки или задолженности платежей по всем видам кредитов.

Практически каждый совершеннолетний житель США владеет хотя бы одной кредитной картой. Поэтому банки имеют возможность практически в реальном масштабе времени следить за финансовой активностью своих вкладчиков и автоматически вносить изменения в свои базы данных (и, соответственно, в базы данных рейтинговых агентств). Созданная система привела к тому, что житель США, не владеющий кредитной картой, не имеет кредитной истории и, соответственно, не может взять кредит, т. к. банк не в состоянии оценить свои риски. Соответственно, на основании аккуратности использования кредитной карты потребитель создает свою кредитную историю, которая всегда доступна для проверки через Интернет. На основе анализа многолетних данных была выработана классификация кредит-

ных историй заемщиков, которая подразделяется на отличную, хорошую, среднюю и плохую (excellent, good, fair, poor). Она служит первым параметром оценки кредитонадежности заемщика. На рассмотрении аналогичных параметров основывается более строгий критерий оценки, известный как FICO™-скоринг (от Fair, Isaac and Company, где разработали алгоритм для формализации этих рисков).

Кроме этих двух факторов, банк обязательно потребует от заемщика доказательства о доходах, общей сумме потребительских кредитов и задолженностей, владении собственностью и другой финансовой информации, способной повлиять на оплату долговых обязательств в будущем. Важное положение, относящееся к доходу заемщика, – это оценка общих средств, которые расходуются на оплату по всем кредитным обязательствам. Чтобы квалифицировать заемщика на получение ипотечного кредита, суммарная оплата его долговых обязательств не должна превышать 38–45 % от его общего дохода (несколько российских банков уже применяют этот критерий для оценки рисков заемщиков). Практически вся информация о заемщике доступна в Интернете, поэтому предварительную оценку об основных условиях ипотеки брокер может получить практически в реальном масштабе времени. Получив предквалификационную информацию от брокера, заемщик узнает максимальный предел стоимости недвижимости, которую он в состоянии оплатить без определенных финансовых рисков для себя и банка. Только после этого он начинает просматривать варианты недвижимости и делает оферту на ее покупку.

На российском рынке уже действует более тридцати зарубежных и отечественных Бюро кредитных историй (БКИ), которые предоставляют банкам услуги, аналогичные американским. В базы данных БКИ входит информация о кредитных историях заемщиков, включая скоринговые данные. С учетом национальных особенностей, российские БКИ представляют дополнительную услугу – это противодействие

мошенничеству, которая позволяет оценить риски банков с точки зрения мошенничества заемщика. Американскими агентствами такая услуга не оказывается, т. к. в США трудно представить мошенников со средней кредитной историей, а клиент с плохой кредитной историей не пройдет даже через предквалификационный процесс.

Считается, что риски в России значительно выше, чем в США. На 01.08.2011 общий долг россиян по ипотечным кредитам превысил 1,11 трлн руб. и 155,3 млн в иностранной валюте, что составило незначительный рост с 1,01 трлн руб. по сравнению с данными на 01.01.2010 [2]. Квалификационные подходы российских банков отличаются от американских, хотя финансисты в обеих странах, конечно же, предпочтут заемщиков с хорошей кредитной историей, без долговых обязательств, владеющих другим имуществом и /или сбережениями. В России ипотека доступна даже для населения с полным отсутствием кредитной истории по достижению 21 года (для сравнения: в США ипотека доступна с 18 лет). Большинство российских банков предпочитают семейных клиентов с детьми, в возрасте от 30 до 40 лет, с высшим образованием, со стажем работы более 5 лет (работа в течение одного года на одном месте – дополнительный бонус) и с официальным доходом, подтвержденным справкой о доходах физического лица (форма 2-НДФЛ; в ее отсутствии ссудный процент может быть увеличен на 0,5–1 %). Дополнительно банки обяжут заемщика застраховать свою жизнь, имущество и приобрести страховку на случай потери трудоспособности (а при нежелании сделать это, ссудный процент может быть опять увеличен), чего не потребуют банки в США.

КЛАССИФИКАЦИЯ ИПОТЕЧНЫХ ПРОДУКТОВ

Ипотечные продукты, выдаваемые американскими финансовыми институтами, напрямую зависят от кредитной истории заемщика. Они классифицируются как «субстандартные» (subprime), «А-альтернативные» (Alt-A

или Alternative-A) и кредиты «бумаг класса А» (A-paper или prime). К субстандартным кредитам относятся заемщики с проблемной и плохой кредитной историей и FICO™-скорингом ниже 620. Эти кредиты имеют рейтинг В или С, и они обеспечиваются более высоким ссудным процентом. А-альтернативные кредиты считаются менее рискованными, чем субстандартные, но более рискованными, чем кредиты бумаг класса А. Им соответствует FICO™-скоринг ниже 680. При оформлении этих кредитов от покупателя не требуется подтверждения источника доходов и владения собственностью, т. к. они основываются на кредитной истории. Заемщики этого класса состоят из частных предпринимателей, бизнесменов и других лиц, чей доход формируется из комиссионных. Ссудные проценты А-альтернативных кредитов незначительно выше, чем по кредитам бумаг класса А. В свою очередь, кредиты бумаг класса А основываются на рассмотрении полной документации и потребуют от заемщиков FICO™-скоринга выше 680, т. е. надежного финансового положения и хорошей кредитной истории. Это самые дешевые ипотечные кредиты, т. к. они не представляют повышенных рисков для банков, и поэтому они имеют наивысший рейтинг А. В России подобной классификации не существует, и кажется, что для всех заемщиков доступны одинаковые ипотечные программы. Хотя в последнее время все больше банков начинают применять практику персонального подхода, т. е. предлагать ипотечный продукт в зависимости от оценки степени риска индивидуального заемщика.

ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЗНОС И ССУДНЫЙ ПРОЦЕНТ

В «классической» американской ипотечной схеме первоначальный взнос составляет 20 % от тела кредита. Если заемщик не в состоянии оплатить эту сумму, он может воспользоваться другой схемой: 80/10/10, где 80 % – это тело кредита, 10 % – вторичный ипотечный кредит с более высокой процентной ставкой и другие 10 % – первоначальный взнос. Но при этом

сценарии заемщик обязан выплачивать дополнительную страховку, чтобы компенсировать риски банка в случае вынужденного дефолта или обвала рынка и падения цен. Кроме этих программ существует множество федеральных и региональных программ для населения с низким доходом и национальных меньшинств, в которых первоначальный взнос составляет 3,5 % от суммы кредита. Гарантированные государством льготные ипотечные программы для ветеранов воинской службы выдаются без первоначального взноса.

Если американская ипотечная программа не включает фиксированную процентную ставку, то большинство плавающих процентных ставок «привязываются» к различным точкам отсчета, таким как LIBOR (London Interbank Offered Rate) или Cost of Funds Index или Treasure Index, регулируемые федеральными властями. Изменение этих ключевых индексов приводит к изменению ссудного процента. Некоторые ипотечные продукты могут предлагать «покупку» ссудного процента, т. е. заемщику предоставляется возможность понизить ставку, если он оплатит 1 % от суммы кредита за понижение каждого 0,25 % ссудного процента. Аналогичные программы с похожей схемой оплаты уже предлагаются некоторыми российскими банками.

Одна из особенностей российского ипотечного рынка – это возможность кредитования в российской, американской и европейской валютах. Поэтому в зависимости от валюты кредита коммерческие банки «привязывают» плавающую ставку к таким индексам, как LIBOR (долларовые займы), EURIBOR (Euro Interbank Offered Rate для кредитов в евро) или MosPrime (для ипотеки в рублях). Государственные банки предпочитают использовать ставку перефинансирования ЦБ РФ. Большинство ипотечных программ на российском рынке требуют 20 % первоначального взноса от тела кредита в рублях и до 40 % для кредитов в иностранной

валюте. Недавно некоторые банки стали предлагать программы ипотеки с первоначальным взносом в размере 10 % от суммы кредита (например, для приобретения жилья на вторичном рынке). Текущий ссудный процент на российском рынке ипотеки практически в три раза выше, чем в США: 11,5–12 % *versus* 4,11 %¹ (обе ставки фиксированные на 30 лет).

Понижение ссудного процента в России возможно только с сокращением инфляции, которая на момент написания этих строк составляет около 8 %. По сообщения первого заместителя председателя ЦБ РФ Алексея Улюкаева, Банк России рассчитывает уложиться в целевой ориентир по инфляции на 2011 г. в 7 % и ожидает ее дальнейшего замедления до 5–6 % в 2012 г., 4,5–5,5 % в 2013 г. и 4–5 % в 2014 г. [5] Кроме инфляции, банки учитывают риски, связанные с невозвратом и просрочкой платежей. В кредитную ставку они также включают прибыль. К сожалению, ссудный процент трудно понизить в приказном порядке, например, отдав команду Сбербанку опустить его до 6 или 8 %, потому что не один банк (даже государственный) не будет работать себе в убыток. Поэтому понижение ссудного процента возможно только с сокращением уровня инфляции или с привлечением дешевого иностранного капитала. По оценкам компании Penny Lane Realty [3], средняя процентная ставка в некоторых странах Европы составляет: 1,36 % в Дании, 2,23 % в Швеции, 2,44 % в Испании, 2,51 % в Португалии и 2,89 % в Норвегии.

ДОСТУПНОСТЬ КРЕДИТОВАНИЯ.

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ ФАКТОР

В настоящее время ипотека все еще не доступна для большинства российских граждан по причинам низкого дохода, отсутствия первоначального взноса и высокой процентной ставки кредитования. Культурными особенностями отечественного потребителя все еще остаются недоверие россиян к банкам, отрицательное от-

¹ По состоянию на 20 октября 2011 г. Источник: <http://www.freddiemac.com/>

ношение к «жизни в долг» и неуверенность в завтрашнем дне. Поэтому в РФ с привлечением ипотечных кредитов приобретает около 16 % в количественном и 14,4 % – в денежном выражении от всего объема выданных в 2010 г. ипо-

Практически каждый совершеннолетний житель США владеет хотя бы одной кредитной картой. Поэтому банки имеют возможность практически в реальном масштабе времени следить за финансовой активностью своих вкладчиков и автоматически вносить изменения в свои базы данных (и, соответственно, в базы данных рейтинговых агентств).

течных кредитов [1]. Для сравнения, по данным Национальной ассоциации риелторов* США, в августе 2011 г. количество недвижимости, приобретаемое с участием ипотеки, составило 81 % [7]. Обзор интернет-блогов, посвященных отечественной ипотеке, показал, что один из наиболее обсуждаемых вопросов для российского потребителя – это сумма, которую заемщик переплатит банку сверху стоимости оплачиваемого жилья. При этом пакет услуг от кредитодателя (т. е. ипотечная программа) в большинстве случаев российским интернет-сообществом не служит объектом для обсуждения. В понятие ипотечной программы входит сумма оплаты услуг банка за оформление кредита, условия страховки кредита при определенном первоначальном взносе, наличие штрафных санкций при выплате ипотеки до окончания срока кредита, возможность доплаты дополнительной суммы сверху, рассчитанной по ссудному проценту месячной оплаты, которая пойдет в счет погашения тела кредита, и другие.

Поэтому для российского потребителя основной критерий выбора ипотеки основан на ссудном проценте, т. е. банке, который сможет его предоставить. За потребителем остается выбор схемы оплаты кредита, будет ли он аннуитетный или дифференцированный. При аннуитетной схеме оплаты заемщик вы-

плачивает одинаковую сумму каждый месяц в течение всего срока кредита (как это принято в США). В то время как дифференцированная система предполагает повышенную оплату на начальном этапе, которая уменьшается с каждой последующей месячной выплатой в счет погашения кредита. Индивидуальную схему оплаты заемщик определяет в соответствии со своим финансовым положением (подобных схем оплаты, отделенных от ипотечных программ, в США нет).

Существуют различные точки зрения о том, при какой схеме оплаты суммарные расходы заемщика минимальны. С точки зрения инвестиционной концепции «стоимости денег во времени» (time value of money) следует, что каждый инвестированный рубль сегодня стоит значительно дороже, чем он будет стоить завтра или в будущем. Поэтому продукт с повышенными выплатами при дифференцированной системе оплаты с точки зрения инвестирования, например, для американского инвестора, не представляет интереса по причине инфляции. Но, что наиболее важно, гипотетическую разницу выплаты между аннуитетной и дифференцированной схемами можно вложить в другой инвестиционный проект и наслаждаться его денежным потоком. По крайней мере, так поступают американские инвесторы.

Большинство американских заемщиков больше внимания уделяют месячной оплате и другим контрактным условиям, чем той сумме, которую они переплатят за время существования кредита. Такой подход связан с тем, что американцы меняют жилье в среднем каждые 4 года или 7 лет (эти данные могут различаться от штата к штату). У них нет «привязанности» к жилью, выработанной за столетия в России, но зато имеется необходимость проживать ближе к работе и тратить как можно меньше времени на переезды. Американские заемщики непременно рассмотрят возможность рефинансирования в будущем на более «дешевую» ипотечную программу. Если такая возможность

не предвидится, то они примут во внимание более продолжительную ипотеку на 30 или 40 лет, которая хотя и будет дороже, но обеспечит минимальную месячную оплату. В США не существует фиксированных расценок на услуги банков за оформление ипотеки (конкуренция в действии), поэтому при обсуждении условий контракта с представителем банка торг всегда уместен. Перед подписанием контракта американскому заемщику всегда настоятельно рекомендуется посетить своего юриста для обсуждения и разъяснения условий контракта, к чему со временем, безусловно, придут и российские потребители.

Несмотря на значительный прогресс, достигнутый в развитии российских ипотечных институтов в 2000-х гг., на отечественном ипотечном рынке все еще отсутствует стандартизация формы кредитных договоров и процедуры приема и рассмотрения ипотечных заявок, применяемых во всех банках. Для того чтобы сделать условия кредита более прозрачными, правительство планирует принятие законопроекта «О внесении изменений в Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» и статью 10 Закона Российской Федерации «О защите прав потребителей»» [4], который обяжет банки предоставлять подробную информацию об условиях кредитного договора и стоимости кредита. Это поможет заемщикам избежать недопонимания условий договора и оплаты ипотечных обязательств. В США существует стандартная форма, известная как HUD 1, утвержденная Министерством жилищного строительства и городского хозяйства, куда включены все расценки за услуги по оформлению и оплате ипотеки. Согласно американскому законодательству, в трехдневный срок после подписания кредитного договора ипотечный институт обязан предоставить заемщику форму HUD 1, т. е. полную информацию об условиях ипотеки, включая все расходы по ее оформлению. (Для справки:

в США кредитный договор обычно подписывается после подписания контракта купли-продажи недвижимости.)

Как мы видим, хотя и медленно, но с определенным успехом ипотечное кредитование постепенно внедряется на российский финансовый рынок.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК): «Рынок жилья и ипотечного кредитования: итоги 2010 г.» // Март 2011. – С. 26/http://www.ahml.ru/common/img/uploaded/files/agency/reporting/quarterly/report_4q2010.pdf
2. Банк России. Показатели рынка жилищного (ипотечного жилищного) кредитования. Сведения о задолженности по кредитам, предоставленным кредитными организациями физическим лицам./ <http://www.cbr.ru/statistics/?prtid=ipoteka>
3. Особенности национальной ипотеки./ <http://www.realtor.ru/ru/analytics/130>
4. Российская Федерация. Проект Федерального закона от 19 апреля 2011 г. № Б/Н «О внесении изменений в Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» и статью 10 Закона Российской Федерации «О защите прав потребителей»». <http://docs.pravo.ru/document/view/15319201/12168888/>
5. ЦБ ожидает замедления инфляции в РФ до 5–6 % в 2012 г. РИА «Новости» // 15 сентября 2011 г./ <http://ria.ru/economy/20110915/437920298.html>
6. McLean B., Nocera. J. All devils are here. – L.: Portfolio/Penguin, 2010. – PP. 380.
7. Molony W. August existing home sales rise despite headwinds, up strongly from a year ago. National Association of Realtors*. Washington, DC // September 21, 2011/http://www.realtor.org/press_room/news_releases/2011/09/ehs_aug
8. United States Census Bureau./ <http://www.census.gov/compendia/statab/2011/tables/11s1193.xls>