

Спираючись на визначені стратегічні плани дій, було визначено основні пріоритетні напрями розвитку міста Луганська на короткострокову перспективу: забезпечення умов для створення конкурентоспроможної економіки міста Луганська та рентабельного виробництва; підвищення соціальних стандартів до рівня, який гарантує гідні умови життєдіяльності населення; проведення конструктивних реформ у галузі освіти, охорони здоров'я, житлово-комунального господарства, розвитку міського транспорту; налагодження державно-приватного партнерства; забезпечення високого рівня зайнятості населення; впровадження важливих інфраструктурних і соціальних проектів та програм; створення ефективних стимулів та сприятливої середовища для залучення внутрішніх та зовнішніх інвесторів; розширення та поглиблення зовнішніх зв'язків; підтримка та впровадження пріоритетних інноваційних пропозицій, високотехнологічних виробництв та енергоефективних технологій, які забезпечують вирішення найважливіших проблем міста Луганська; залучення науково-технічної громадськості до формування і реалізації соціально-економічної політики міста Луганська; перебудова культурного простору; покращення стану навколишнього довкілля природної середовища та забезпечення екологічно збалансованого використання природних ресурсів територіальної громади міста Луганська.

Висновки. У результаті проведеного SWOT-аналізу було визначено вирішальні фактори подальшого розвитку міста та місцевої економіки. Створено план стратегічних дій, впровадження яких за одночасним ефективним використанням інструментів брендингової комунікаційної політики покращить конкурентну позицію міста Луганська.

У подальших дослідженнях планується приділити увагу іншим елементам платформи бренду міста Луганська.

Джерела та література:

1. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс. / Ф. Котлер; пер. с англ. под ред. С. Г. Божук. – 2-е изд. – СПб. : Питер, 2006. – 464 с.
2. Branders : [Электронный ресурс] : официальный сайт. – Режим доступа : <http://branders.com.ua/>
3. Офіційні джерела у Луганській міській раді.

Кондрашова Г.П.

УДК 336.7

ИПОТЕКА В РОССИИ, В СТРАНАХ ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ, БАЛТИИ И ТУРЦИИ

Введение. Ипотека в Украине – сравнительно молодой вид банковского кредита. Ипотека имеет большую историческую практику развития в странах с высоким уровнем развития экономики. Там накоплен определенный опыт формирования оптимальных отношений по ипотечному кредитованию между кредитором и заемщиком, заемщиком и государством, опыт корректировки параметров ипотечного кредитования в изменяющихся экономических условиях.

Цель исследования. Целью данной статьи является анализ основных тенденций развития ипотечного жилищного кредитования в России за период времени 2010-2011 годы: характеристика объемов различных видов ипотечных кредитов, уровня их процентных ставок, размеров обязательного первоначального взноса, сроков кредитования, условий формирования комиссионных платежей, сопровождающих получение и обслуживание кредита и др.

Кроме того, мы хотим изучить основные условия ипотечного кредитования покупки жилья в странах Восточной Европы, Балтии и Турции. На основе всестороннего изучения опыта ипотечного жилищного кредитования в России, в странах Восточной Европы, Балтии и Турции мы предпримем попытку разработать базовые направления совершенствования ипотечного кредитования жилья коммерческими банками Украины.

Основные результаты исследования. Современное состояние жилищной ипотеки в России характеризуется развитием следующих тенденций. Конкуренция на ипотечном рынке России в настоящее время (по состоянию на середину 2011 года) обостряется в двух плоскостях. Частные банки ведут борьбу за клиента с госсектором – Сбербанком, ВТБ 24, Газпромбанком и Агентством по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК), при этом как частные, так и государственные банки активно конкурируют между собой.

Чтобы повысить привлекательность своих ипотечных программ банки снижают процентные ставки, величину первоначального обязательного взноса и затраты на получение кредита, увеличивают суммы кредита и сроки кредитования, смягчают свои требования к заемщикам и приобретаемой недвижимости, повышают уровень сервиса при оформлении, выдаче и обслуживании кредита. До минимальных сроков сократился срок рассмотрения заявки на получение ипотечного кредита. Уже считается нормой вынесение решения о выдаче ипотечного кредита в срок от 3 до 5 дней. И это не предел скорости. Банк «Жилфинанс» разработал специальную программу «Экспресс ипотека», которая предполагает рассмотрение заявки на кредит под залог имеющейся в собственности у заемщика недвижимости в течение 1 суток.

Первоначальный взнос практически у всех банков сократился до 20% от стоимости приобретаемого жилья. Можно встретить и более низкий первоначальный взнос без предъявления каких бы то ни было дополнительных условий заемщику. АМТ Банк, Газпромбанк, банк «ДельтаКредит», Нордеа Банк,

РосЕвроБанк, Сбербанк выдают кредиты с первоначальным взносом 15% от стоимости приобретаемого жилья. В Сбербанке и Промсвязьбанке можно получить ипотечный кредит без первоначального взноса при условии дополнительного залога объекта недвижимости, имеющегося в собственности у заемщика.

Немало банков предлагают ипотечные кредиты с минимальным первоначальным взносом от 10% при условии дополнительного обеспечения в виде страхования неисполнения или ненадлежащего исполнения заемщиком обязательств по возврату кредита. Стоимость такой страховки в настоящий момент времени составляет около 2% от суммы кредита. Пока доля застрахованных кредитов в общем объеме выдачи ипотеки невелика: по данным СК АИЖК за последние пять месяцев 2010 года было выдано, примерно, 600 кредитов данной категории на сумму 1 млрд. рублей. По прогнозу АИЖК в этом году будет выдано от 3 до 11 тысяч застрахованных кредитов, а к 2012 году доля застрахованных кредитов должна вырасти до 10% от общего объема выдачи ипотеки.

Другие предложения ипотечных кредитов с первоначальным взносом от 10% сохраняют единичный и специфический характер. Чтобы получить кредит с низким первоначальным взносом, может понадобиться заложить в дополнение к приобретаемому жилью объект недвижимости, имеющийся в собственности заемщика. В других вариантах первоначальный взнос может быть ниже стандартного для программ по приобретению жилья у застройщика из числа партнеров банка, для работников учреждений с «зарплатными проектами» в кредитуемом банке и корпоративных клиентов, либо для работников материнской компании в экзитивном банке. Из крупных банков без дополнительных оговорок минимальный первоначальный взнос в размере 10% от стоимости залога по кредитам на приобретение готового жилья установили только МКБ и НОМОС-Банк.

Ставки по ипотеке в России продолжают снижаться, несмотря на пессимистический настрой многих экспертов и топ-менеджеров банков, с конца прошлого года утверждающих, что потенциал снижения процентных ставок по ипотеке исчерпан. Несмотря на то, что Центробанк России в феврале 2011 года поднял учетную ставку на 0,25 процентных пункта, средневзвешенная ставка по ипотечным кредитам, выданным в феврале 2011 года, опустилась до 12,4% годовых – это исторический минимум, который до этого был зафиксирован лишь однажды в 1 квартале 2008 года. К снижению ставок ведет растущая конкуренция на рынке ипотеки, поскольку ипотека вызывает интерес все большего числа банков. В свою очередь, банки чувствуют постоянно растущую потребность российских граждан в удовлетворении одной из самых важных своих потребностей – потребности в собственном жилье, которую в условиях рыночных отношений в России не может удовлетворить государство. Подтверждением тому служит продолжающееся расширение круга игроков ипотечного рынка: за последнее время в него вернулись такие крупные банки как «Петрокоммерц», НОМОС-Банк и Промсвязьбанк.

С начала года ставки по ипотечным кредитам снижали полтора десятка активных игроков ипотечного рынка: Абсолют Банк, Альфа-Банк, АМТ Банк, Барклайс Банк, банки «Возрождение» и «ДельтаКредит», МДМ Банк, банк «Московское ипотечное агентство» («МИА»), РосЕвроБанк, Московский банк реконструкции и развития (МБРР), Райффайзенбанк, Сбербанк, Собибанк, банк «Уралсиб», Флексинвестбанк, ЮниКредит Банк. Из них АМТ Банк и банк «Дельта-Кредит» снижали ставки трижды, Барклайс Банк, РосЕвроБанк, банк «Уралсиб», ЮниКредит Банк – дважды.

Еще одним проявлением либерализации условий ипотечного кредитования в России в 2011 году можно считать набирающую силу тенденцию уравнивания процентных ставок по кредитам на приобретение квартир, жилых домов и таунхаусов.

Такой маркетинговый ход, как отмена комиссии за выдачу кредита, в сфере ипотеки все явственнее приобретает характер массового явления. В качестве менее распространенных приманок для потенциального заемщика могут использоваться возможность получить кредит до регистрации права собственности на предмет ипотеки, зачет имеющейся в собственности заемщика квартиры в качестве первоначального взноса, льготные условия оплаты страховки, обязательной по условиям кредитования.

Для повышения привлекательности ипотечного кредитования у банков остается такой эффективный инструмент как обязательство предоставить отсрочку по выплате кредита в случае рождения ребенка в семье заемщика. Такую возможность предусматривают ипотечные программы банка МИА и Сбербанка.

В резерве средств улучшения условий ипотечного кредитования остаются манипуляции с отменой различных комиссий. В первую очередь, это касается комиссии за выдачу кредита, но можно пожертвовать еще и комиссиями за резервирование денежных средств для выдачи кредита, за обналичивание денежных средств со счета для использования кредита, за внесение платежа по кредиту через кассу банка, за перечисление платежа по кредиту со счета стороннего банка и т.д.

Борьба за клиента на ипотечном рынке ведется как ценовыми так и неценовыми методами. Одним из важных инструментов по привлечению клиентов стали ипотечные центры. В таком центре можно в комфортной обстановке получить развернутую консультацию по вопросам, связанным с приобретением жилья в кредит, что не всегда получается сделать в обычном банковском офисе. Здесь же можно подать заявку на получение кредита, оформить ипотечную сделку и даже осуществить расчеты по ней с продавцом. По сравнению с обычным банковским офисом ипотечные центры нередко работают по более удобному для клиентов графику – их двери открыты допоздна по вечерам и по выходным.

Сети ипотечных центров развивают Альфа-Банк, Банк Москвы, БСЖВ, банки «Возрождение» и «ДельтаКредит», ВТБ 24, Инвестрастбанк, Райффайзенбанк, Сбербанк, ЮниКредит Банк. Кроме того, для рекламы ипотечных кредитов банки нередко прибегают к такому инструменту как бесплатные семинары и консультации. Например, посетители «Дней открытой ипотеки» банка «Уралсиб» получают не только

консультации, но и сертификат, который дает возможность предъявителю получить скидку на процентную ставку при оформлении ипотечного кредита.

Характерно, что прошлогоднюю тенденцию расширять продуктовые линейки за счет ипотечных программ по стандартам АИЖК сменило появление у банков большого количества разнообразных собственных программ. Помимо типовых программ кредитования на приобретение жилья на вторичном и первичном рынках под залог приобретаемой недвижимости, кредитов под залог имеющейся в собственности заемщика недвижимости появились целевые программы кредитования на ремонт жилья, на первоначальный взнос по ипотеке, на приобретение коммерческой недвижимости. Ипотечные кредиты на приобретение гаражей или машиномест предоставляют ВТБ 24, Сбербанк, Собинбанк и Банк Москвы.

Все возрастающая разница между действующими ставками по ипотеке и стоимостью кредита год-два назад позволяет прогнозировать повышение спроса на рефинансирование, и, как следствие, предложение банками новых программ по рефинансированию ипотечных кредитов.

Начало 2011 года ознаменовало появление новых подходов к разработке ипотечных программ, исходя не из целей кредитования, а под определенную категорию потребителя – для молодых семей, военнослужащих, индивидуальных предпринимателей.

Государственные банки России, конкурируя с АИЖК, успешно внедряют социально ориентированные продукты. К примеру, в марте 2011 года ВТБ 24 дополнил свою продуктовую кредитную линейку программой, аналогичной по содержанию продукту АИЖК «Материнский капитал», особенность которого заключается в том, что сумма материнского капитала зачитывается в качестве первоначального взноса. В Сбербанке, в ВТБ 24 действуют ипотечные программы по приобретению квартир на вторичном рынке с минимальным первоначальным взносом в 10% от стоимости приобретаемого жилья. ВТБ 24 по примеру АИЖК в качестве дополнительного обеспечения кредита по этой программе ввел обязательное требование по страхованию ответственности заемщика за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по возврату кредита.

В Сбербанке семьи с детьми, соответствующие критериям программе «Молодая семья», могут получить кредит с первоначальным взносом 10% без какого-либо дополнительного обеспечения. ВТБ 24, Газпромбанк, Сбербанк, ставшие наряду с другими банками участниками так называемой «взброской» программы инвестиций, внедрили у себя программу ипотеки с господдержкой на приобретение квартир в новостройках, аналогичную условиям кредитования продукта АИЖК «Новостройка». Причем, условия кредитования ВТБ 24 и Сбербанка выгоднее, чем у АИЖК.

Процентная ставка по кредитному продукту АИЖК «Новостройка» при первоначальном взносе меньше 30% после регистрации права собственности на приобретенное жилье равна 11,25% годовых. Для заемщиков, не желающих оформлять страхование жизни и трудоспособности (личное страхование), в зависимости от величины первоначального взноса процентная ставка по кредиту составит от 11,2% до 11,95% годовых. В Газпромбанке и ВТБ 24 процентная ставка по программе ипотеки с господдержкой равна 11% годовых, независимо от размера первоначального взноса. В Сбербанке процентная ставка по ипотечной программе с господдержкой для заемщика «с улицы» составит не более 11% годовых, безотносительно к тому, будет он оформлять личное страхование, или нет. Для «зарплатных» клиентов процентная ставка по ипотечному кредиту будет еще ниже.

Еще одной приметой 2011 года стало балансирование банков между стремлением нарастить объемы кредитования и необходимостью поддерживать качество выдаваемых кредитов на должном уровне. Наглядным доказательством того служит широкое распространение плавающих ставок. Требования к заемщикам смягчаются с большим количеством оговорок.

В отношении первоначального обязательного взноса роль такой оговорки играет обязательное требование дополнительного залога при величине первоначального взноса 20-15% от стоимости приобретаемого объекта недвижимости.

При оценке платежеспособности заемщика нормой становится вычисление соотношения платежей/доход с учетом количества иждивенцев. Обойтись без официальной справки о доходах (по форме 2-НДФЛ) при подтверждении своего дохода разрешается преимущественно «зарплатным» клиентам, чья платежеспособность понятна банку. Банк может отступить от своих стандартов и предоставить заемщику большую сумму кредита, чем предусматривает базовая программа, но компенсирует возросший риск убытка в случае дефолта по кредиту повышением процентной ставки, как Райффайзенбанк, или увеличением первоначального взноса по кредиту, как Барклайс Банк и Нордеа Банк. Целевые кредиты под залог имеющейся в собственности заемщика недвижимости на сумму, превышающую установленный лимит, Нордеа Банк предоставляет с условием, что объем кредитования относительно стоимости залога будет ниже, чем на базовых условиях.

Отсутствие отрицательной кредитной истории становится стандартным требованием озбоченных снижением рисков банков, хотя до финансового кризиса внимание на таком условии ипотечного кредитования не акцентировалось. В условиях финансовой стабилизации интерес со стороны банков к бюро кредитных историй постоянно растет. В 2010 году количество запросов банков в бюро кредитных историй выросло более, чем в два раза по сравнению с 2009 годом [1].

В то же самое время с целью снижения кредитного риска банков-кредиторов аналитики компании «НДВ – недвижимость» составили антирейтинг неблагонадежных, с точки зрения коммерческих частных банков, ипотечных заемщиков. Возглавили его лица, занимающиеся нелегальным бизнесом (игорным,

например), а также производящие и торгующие оружием. Причина отказа – нежелание банкиров поддерживать и стимулировать эти виды бизнеса.

Ненужными клиентами станут для ипотечных кредиторов и чиновники со справкой о доходах «в свободной форме» (их будут подозревать в том, что они получили эти доходы нечестным путем), а также имеющие по совместительству какой-нибудь бизнес.

Нестабильность поступления доходов может привести к сложностям в получении кредита и у представителей таких безобидных профессий как риелторы и менеджеры по продажам, индивидуальные предприниматели и т.д.

По данным ЦБ РФ средняя сумма ипотечного кредита в России на начало мая 2011 года составила 1,39 млн. рублей. В Москве этот показатель варьирует от 3,5 млн. рублей у госбанков до 4,5 млн. рублей у частных коммерческих банков.

У частных коммерческих банков больше клиентов с более высокими доходами.

Наиболее часто запрашиваемая по ипотеке сумма составляет 3,9 млн. рублей.

По данным АИЖК и ЦБ РФ, по сравнению с ситуацией на апрель 2010 года структура ипотечного портфеля на балансах банков существенно улучшилась – доля дефолтной задолженности снизилась. Просроченными на 91 день и больше по итогам первых четырех месяцев 2011 года считаются 5,51% кредитов, что на 0,17 процентных пункта меньше, чем за аналогичный период 2010 года).

Всего за январь – апрель 2011 года в России было выдано ипотечных кредитов на общую сумму 154,9 млрд. рублей (более 111000 штук). Только за апрель 2011 года предоставлено 37078 ипотечных кредитов на общую сумму 51,57 млрд. рублей, что почти в два раза превышает аналогичный показатель 2010 года [2].

Наблюдательный совет Агентства по ипотечному жилищному кредитованию утвердил стратегию развития группы компаний АИЖК на 2011-2020 годы, предусматривающую реализацию четырех программ развития рынка ипотеки в России. Программы предполагают развитие первичного и вторичного рынков ипотеки, инфраструктуры рынков ипотеки, специальных ипотечных программ.

Программа развития первичного рынка ипотеки нацелена на увеличение доли семей, которые имеют возможность приобрести жилье, соответствующее стандартам обеспечения жилыми помещениями, с помощью собственных и заемных средств. Ожидается, что к 2015 году их доля должна превысить 30% населения, а к 2020 году – 50% населения России.

Программа развития вторичного рынка ипотеки нацелена на расширение базы инвесторов в ипотечные ценные бумаги, увеличение количества эмитентов таких ценных бумаг, повышение ликвидности на вторичном рынке ипотечных ценных бумаг. Предполагается, что к 2015 году объем таких ценных бумаг (облигаций) составит 50% от объемов выдачи ипотечных кредитов, а к 2020 году – 55% от объемов выдачи ипотечных кредитов в России.

Программа развития инфраструктуры рынков ипотеки нацелена на повышение их эффективности и снижение транзакционных издержек. В рамках программы решаются задачи развития стандартов системы ипотечного жилищного финансирования, улучшения технологий сопровождения ипотечных кредитов, включая комплекс мер по работе с дефолтными кредитами, повышения ликвидности ипотечных кредитов и качества формирования ипотечного покрытия. Ожидается, что в результате реализации этих мероприятий спрэд между стоимостью привлечения ресурсов на вторичном рынке ипотеки и средней процентной ставкой для конечного заемщика по ипотечному кредиту уменьшится к 2015 году до 3,5%, а к 2020 году составит менее 3%.

Кроме того, АИЖК намерено участвовать в программах по повышению доступности жилья для отдельных категорий граждан, а также содействовать федеральным и региональным органам власти, органам местного самоуправления в развитии рынка жилья, в том числе внедрении ипотеки юридических лиц в целях развития долгосрочного найма жилья [3].

Ипотека в странах Восточной Европы, Балтии и Турции. Восточная Европа – регион, очень популярный у российских и украинских покупателей. Хороший климат, близость (и географическая и культурно-языковая) – вот те причины, по которым россияне и граждане Украины приобретают здесь недвижимости больше, чем в любом другом уголке мира. Государств в Восточной Европе много – поэтому, вероятно, имеет смысл анализировать только те, в которых россияне и граждане Украины приобретают недвижимость более-менее активно.

Первой в этом ряду стоит, несомненно, Болгария. Казалось бы, на столь освоенном россиянами и украинцами рынке и ипотека должна быть хорошо развита, но это не так. По единодушному мнению экспертов, получить кредит здесь практически невозможно. Как напоминает Кирилл Долгинский, управляющий директор, международный ипотечный брокер компании Lowell Finance в период активного роста рынка (2006-2007 годы) ипотека в этой стране была очень доступна: кредиты давались на сроки до 15-20 лет, на сумму до 60% - 70% от оценочной стоимости объекта и под 9,5 -12% годовых (в валюте выдаваемого кредита).

Отметим, что эти реалии (в особенности проценты по кредиту) по мировым меркам выглядели очень жесткими, но российским и украинским гражданам, имевшим опыт общения соответственно с российскими ипотечными банками и коммерческими банками Украины, выдающими ипотечный кредит на покупку жилья, так не казалось. Но затем на болгарском ипотечном рынке произошел сильнейший кризис. Строится и построено много жилья, продать объект в случае возникновения проблем у заемщика стало невозможно. Для кредитных организаций стало невозможным оценить справедливую стоимость объекта недвижимости, а в условиях неопределенности и возросших рисков все банки полностью перестали кредитовать сделки нерезидентов.

В 2010 году появились признаки восстановления возможностей кредитования болгарскими банками иностранцев. Но процесс восстановления будет очень небыстрым, а главное – основным фактором здесь станет ситуация на рынке недвижимости.

Похожая ситуация в Черногории. Там, по оценкам Станислава Зингеля, президента международного агентства недвижимости Gordon Rock, ипотека для россиян и украинцев практически недоступна. Причины, в принципе те же, что и в Болгарии, плюс еще одна – юридические препятствия. Среди продающейся в стране недвижимости немало такой, что обладает сомнительными документами. Пытаться реализовать такой объект «на дурачка» наивному иностранцу – это одно (многие продавцы так и делают), но банк, искусственный в законодательстве, конечно, никогда не примет в обеспечение кредита такой залог.

Чешская Республика – страна, где предлагаются самые привлекательные для россиян и украинских граждан условия ипотеки. Больше всего поражают, конечно, процентные ставки – они вполне европейские, на уровне 4,5-5% годовых (в валюте кредита). Ипотечный кредит в Чехии получить реально, но не на каждый объект и не для каждого россиянина или украинца – так считает генеральный директор компании Rentsale – Юлия Титова. В основном речь идет об относительно дорогих объектах, стоимость которых не менее 300 тыс. евро. И от российских и иных иностранных покупателей обычно просят значительный первоначальный взнос, около 50% стоимости недвижимости. Но все равно, даже такие условия в Восточной Европе – лучшие.

Прибалтика (Латвия) – это уже почти Европа, и недвижимость там (с последующими визами, видами на жительство и т.д.), с одной стороны, дает большие возможности. С другой стороны, эти страны (и в первую очередь, Латвия) испытывают серьезные финансовые проблемы, для устранения которых принято решение привлекать иностранных покупателей недвижимости. В частности, облегчая для них получение ипотеки, реалии там практически «чешские», и даже лучше – минимальный первоначальный взнос возможен не в 50%, а в 40% стоимости выбранного для покупки объекта.

Турция от Европы находится совсем недалеко. И условия ипотечного кредитования здесь довольно соблазнительны.

Кредит здесь дается на сумму 80% от оценочной стоимости, что в среднем составляет 70% от стоимости продажной. Так что собственных средств покупателю надо иметь от 30%. Процентная ставка меняется в зависимости от срока кредита: для 5 лет – она составляет 5,76% годовых, для 10 лет – 6,6%, и для 15 лет – 7,56% годовых (по данным Анастасии Бакулиной – менеджера по продажам компании «Экол Констракшн»).

Любая ипотека невозможна без проверки платежеспособности клиента – банки требуют у потенциального заемщика различные справки о доходах, потом проверяют их. Подходы и требования банков одинаковы по всему миру. Российская (или украинская) система – это не ноу-хау российских (украинских) банкиров, а адаптированная к российским (и украинским) реалиям система западноевропейского ипотечного кредитования. И в Восточной Европе ситуация аналогичная. Перечень документов и информации приблизительно тот же, что россиянин или украинец подает в российский или украинский банк. Вот только для подаваемых в банк документов требуется их перевод на язык той страны, где выдается ипотечный кредит (реже удается обойтись переводом на английский язык). Переведенные документы требуют, как правило, нотариального заверения.

Для официальных государственных документов и справок требуется апостилирование – упрощенная процедура легализации документов, которые вы оформляете для предоставления в одну из стран, входящих в Гаагскую конвенцию. Апостиль – это специальный штамп, который проставляется на документах. После апостилирования документы признаются всеми официальными органами всех государств – участников Конвенции.

Что касается проверки предоставленных заемщиком документов, то меньшая часть восточноевропейских банков (те, что входят в крупные международные банковские группы) имеют возможность провести ее, используя свои представительства в России или в Украине. У большинства же банков подобного ресурса нет и они изучают предоставленные документы самостоятельно. Дадут или нет кредит, во многом зависит от того, насколько самому банку это нужно. Например, в большинстве стран банкиры не понимают, что такое российские (украинские) «серые» доходы – с ними за ипотекой можно и не обращаться. А вот в Турции достаточно справки о зарплате с места работы. Готовы турецкие банкиры и к другим послаблениям. Например, одним из условий выдачи ипотечного кредита здесь является отсутствие плохой кредитной истории. Для этого достаточно взять в любом банке документ о том, что данный гражданин когда-то брал в этом банке кредит и расплатился с ним вовремя. При этом довольно бумаги из одного банка: если у вас плохая кредитная история в одном банке, вы можете получить такую справку в другом банке.

При неудачном для заемщика стечении обстоятельств, квартира или дом, приобретенные на условиях ипотечного кредитования, у покупателя будут отобраны. Теоретически такая возможность существует, на практике же она встречается крайне редко. Подобный сценарий чреват судебными издержками, поэтому банки стараются со своими заемщиками договориться в порядке досудебного урегулирования противоречий [4].

Выводы. Проведенный анализ современного развития ипотечного кредитования покупки жилья в России, в странах Восточной Европы, Балтии и Турции позволяет констатировать следующее.

В борьбе за клиентов банки России и других стран либерализуют условия ипотечного кредитования, а именно: они снижают процентные ставки, величину первоначального обязательного взноса и затраты на

получение кредита, увеличивают суммы кредита и сроки кредитования, смягчают свои требования к заемщикам и приобретаемой недвижимости, повышают уровень сервиса при оформлении, выдаче и обслуживании кредита. До минимальных сроков сократился срок рассмотрения заявки на получение ипотечного кредита. Дальнейшая оптимизация (с одной стороны улучшение, а с другой стороны жесткое установление научно-обоснованных границ параметров) условий ипотечного кредитования в России по сравнению с другими странами мира позволит удержать внутри страны элитных потенциальных ипотечных заемщиков. Все эти мероприятия Российских банков в совокупности с их продуманными эффективными мерами по нейтрализации существующего кредитного риска позволят более рационально организовать работу кредиторов по ипотечному кредитованию покупки жилой недвижимости в России.

Изучение современного опыта ипотечного кредитования в России, в странах Восточной Европы, Балтии, Турции, его реализация в условиях экономики Украины позволит, с одной стороны, решить одну из важнейших социальных проблем украинских граждан – обеспечение собственным жильем, а также улучшение жилищных стандартов граждан Украины, а с другой стороны, сделать более эффективной кредитную деятельность украинских коммерческих банков.

Источники и литература:

1. Ипотека 2011: правила игры меняются : [Электронный ресурс] / Аналитический Центр компании «Русипотека». – Режим доступа : <http://www.ipocredit.ru/analytics/10167966/>
2. Кому чаще всего отказывают в ипотечном кредите : [Электронный ресурс] // Новости, 2011 г. – Режим доступа : <http://reality.mail.ru/news/8526.html>
3. Утверждена стратегия развития АИЖК на 2011-2020 годы : [Электронный ресурс] // Новости, 2011 г. – Режим доступа : http://www.ipocredit.ru/news/01_07_2011/10297571
4. Ипотечные условия 5 стран Восточной Европы. Где лучше? : [Электронный ресурс] // Публикации, 2011 г. – Режим доступа : <http://www.ipocredit.ru/analytics/9416791/>

Лозневий П.А.

УДК 368.86

МОНІТОРИНГ АДЕКВАТНОСТІ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАХОВОГО ЗАХИСТУ МАЙНОВИХ ІНТЕРЕСІВ ГРОМАДЯН В СФЕРІ ОБОВ'ЯЗКОВОГО СТРАХУВАННЯ АВТОЦИВІЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

Актуальність теми. Взаємозалежність учасників дорожнього руху - водіїв, пасажирів, пішоходів від наслідків руйнівних подій при використанні автомобіля як джерела підвищеної небезпеки є відмітною ознакою обов'язкового страхування авто цивільної відповідальності власників наземних транспортних засобів.

Нині воно перетворилося в універсальний й достатньо ефективний інструмент, створений людством для захисту майнових інтересів страхувальників та забезпечення відшкодування шкоди потерпілим в дорожньо-транспортних пригодах. Без нього не можливе міждержавне наземне переміщення транспорту, товарів, капіталу та людей. У переважній більшості промислових розвинених країн Європи, Скандинавії, Прибалтики, Північної Африки та Близького Сходу страховий поліс став невід'ємним атрибутом майже кожного власника, володільця транспортного засобу. Загальне охоплення автоцивільною відповідальністю автовласників в означених регіонах сягає 85- 98% [1, с.2]

Усе більш очевидною стає потреба в такому страховому захисті і учасників дорожнього руху в Україні. Якщо до 2005 року лише 15-17% ризиків, пов'язаних із експлуатацією наземних транспортних засобів були застраховані через механізм обов'язкового страхування автоцивільної відповідальності власників наземних транспортних засобів, то після 2005 року – з часу вступу в дію Закону України «Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів» - динамічно зріс з 30% (в 2006 році) до майже 87% (в 2011 році). [2, с. 5]

Водночас, в умовах економічної рецесії, нестабільності національної грошової одиниці, помітного зниження національного економічного потенціалу, обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів будучи де-юре обов'язковою умовою експлуатації наземних транспортних засобів на автошляхах загального користування, де-факто перебуває в постійних дискусіях щодо особливостей його провадження, ємності страхового ринку означеного виду страхування, адекватності тарифної політики та лімітів відповідальності страховиків, моніторингу фінансового забезпечення, гарантій та регламенту відшкодування заподіяних збитків, тощо.

Постановка проблеми. Метою статті є формування методологічного інструментарію щодо забезпечення МТСБУ* - саморегулювальною організацією страховиків, які здійснюють провадження обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів, якості моніторингу адекватного формування фінансового забезпечення означеного виду страхування.

Метою дослідження є моніторинг адекватності формування фінансового забезпечення страхового захисту майнових інтересів громадян в сфері обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів.