

РАЗВИТИЕ МЕХАНИЗМА ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Чуприна Елена Сергеевна

магистрант, Оренбургский государственный университет, РФ, г. Оренбург

Технология ипотечного кредитования — это совокупность операций, формирующих процесс ипотечного кредитования. Современная сложившаяся технология позволяет оказывать жителям полный спектр услуг, в том числе:

- 1) подбор жилья на первичном и вторичном рынке;
- 2) подготовку и сопровождение сделок с недвижимостью;
- 3) предоставление и обслуживание ипотечных кредитов.

Технология ипотечного жилищного кредитования основана на взаимодействии субъектов системы ипотечного кредитования. Конечная цель данного взаимодействия - решение жилищного вопроса граждан.

Выделяют следующие этапы в организации механизма ипотечного кредитования [2]:

1 Формирование кредитной политики банка с учетом спроса на кредит и имеющихся кредитных ресурсов.

В каждом банке должна быть детально разработанная программа развития кредитных операций. Многие коммерческие банки создают специальный документ - меморандум о кредитной политике, в котором указываются цели, принципы и условия выдачи ипотечных кредитов различным категориям заемщиков [1].

2 Предварительная оценка клиента.

На этом этапе изучаются:

- а) сфера деятельности клиента;
- б) текущее состояние дел клиента на момент обращения за кредитом и на перспективу;
- в) основные поставщики клиента;
- г) основные покупатели заемщика;
- д) правовой статус заемщика;
- е) соответствие потребностей заемщика текущей кредитной политике банка;
- ж) цель кредита;
- з) вид кредита;
- и) срок;

к) источники возврата кредита;

л) уплаты процентов за кредит.

На предварительном этапе заемщику необходимо узнать всю необходимую информацию о банке-кредиторе, об условиях предоставления кредита, а также о своих правах и обязанностях при заключении кредитной договора. После того, как заемщику были объяснены главные условия предоставления кредита, определяется его максимально возможная сумма, согласовывается процедура кредитования, составляется примерный график платежей и будущих расходов заемщика и, в конечном счете, заполняется заявление на кредит.

3 Сбор и обработка информации о потенциальном заемщике.

Цель этапа - выявить потенциальных некредитоспособных заемщиков. Для достижения цели банками проводится проверка трудоустройства клиента, процедура подтверждения его текущих доходов и расходов. Также в каждом коммерческом банке клиента проверяет служба экономической безопасности банка и проводится оценка собственности заемщика, предоставляемой к продаже с целью получения суммы первоначального взноса.

К предмету залога банком предъявляются определенные требования: приобретаемая недвижимость должна быть ликвидной, объект кредитования должен быть застрахован, должно быть наличие юридических прав на него [2].

4 Оценка вероятности погашения кредита.

На данном этапе проводится андеррайтинг заемщика. В контексте ипотечного жилищного кредитования под андеррайтингом понимается оценка кредитоспособности и платежеспособности потенциального заемщика, а также качества предмета залога.

Для этого вычисляются коэффициенты по ипотечному кредиту, проводится анализ финансовых возможностей клиента, оценивается его желание своевременно погасить кредит, а также оцениваются риски. После оценки кредитоспособности и платежеспособности потенциального заемщика кредитному отделу предлагаются рекомендации. Здесь следует учитывать уровень образования и уровень квалификации заемщика, его профессиональный опыт, в каком сегменте рынка он осуществляет свою деятельность и так далее.

5 Определение процедуры принятия решения об условиях кредита и возможностях выдачи кредита.

На данном этапе проводится оценка объекта залога, разрабатываются заключение юриста о приемлемости предмета залога, заключение специалиста по оценке вероятности погашения кредита, оформляется залог недвижимости, анализируются риски, принимается решение о размере кредита, процентных ставках, сроках кредитования, порядке погашения кредита [2].

6 Разработка правил, оформление кредитной сделки и кредитного дела заемщика.

На этом этапе оформляются и заключаются следующие договоры:

1) договор купли-продажи недвижимости;

2) кредитный договор;

3) договор ипотеки;

4) договоры страхования.

В завершении этапа банк перечисляет денежные средства на счет заемщика в соответствии с договором купли-продажи недвижимости или же платежным поручением клиента [2].

7 Грамотное юридическое сопровождение кредитной сделки.

Кредитная сделка сопровождается следующими действиями [3]:

- а) оценка финансового состояния клиента и его кредитоспособности на протяжении всего периода кредитования;
- б) проверка сохранности и ликвидности имущества, находящегося в залоге;
- в) контроль за своевременной уплатой процентов за пользование кредитом;
- г) ежемесячное проведение анализа кредитного портфеля;
- д) проведение деловых встреч и ведение деловой переписки с заемщиком;
- е) ежемесячная корректировка резерва на возможные потери по ссудам в зависимости от качества обеспечения и изменений условий кредитного договора

8 Организация контроля за соблюдением условий договора ипотечного кредитования (кредитный мониторинг).

Кредитный мониторинг представляет собой контроль в процессе осуществления кредитной сделки. В первую очередь кредитная организация осуществляет постоянный контроль за выполнением условий кредитного договора: целевое использование кредита, соблюдение лимита кредитования, полнота и своевременность погашения кредита и уплаты процентов за него, кредитоспособность клиента.

Главная цель контроля состоит в обеспечении своевременного погашения основного долга и уплаты процентов за пользование ипотечным кредитом. Контроль должен осуществляться как за каждой отдельной кредитной сделкой, так и за кредитным портфелем в целом [1].

Контролируя отдельную ссуду, банковский работник должен оценить:

- а) изменение финансового положения заемщика и его способности погасить кредит, то есть определить качество кредита;
- б) соблюдение условий договора ипотечного кредитования (выполняет ли заемщик кредитные обязательства, которые изначально были оговорены в договоре);
- в) состояние залога, гарантий и поручительств (подверглись ли изменению условия, влияющие на стоимость залога или на возможность поручителя выполнить обязательства, которые он взял на себя);
- г) прибыльность (продолжает ли кредитная операция приносить достаточную прибыль).

По результатам проведения контроля коммерческий банк выявляет проблемные кредиты. К ним относятся кредиты, по которым возникла вероятность наступления проблем выплаты процентов и суммы основного долга.

9 Закрытие кредитного договора.

Данный этап является заключительным в механизме ипотечного кредитования. После того, как произошло полное погашение задолженности по ипотечному кредиту и уплата начисленных процентов и штрафов, ссудный счет клиента обнуляется, и кредитная сделка закрывается. В Государственном реестре Российской Федерации делается запись о прекращении ипотеки [2].

Таким образом, механизм ипотечного кредитования состоит из определенных этапов, на каждом из которых происходит ряд действий банков, которые позволяют ему вносить свой вклад в качественные характеристики ипотечного кредита и определять степень его надежности и прибыльности для банка. Этапы ипотечного кредитования позволяют установить взаимоотношения и взаимосвязи кредитного отдела с другими структурными

подразделениями коммерческого банка по вопросам выдачи ипотечного кредита и управлению им.

Список литературы:

1. Белоглазова, Г. Н. Банковское дело / Г. Н. Белоглазова. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 592 с.
2. Гриненко, С. В. Экономика недвижимости. Конспект лекций. – Таганрог: ТРТУ, 2004. – 107 с.
3. Коробова, Г. Г. Банковское дело / Г. Г. Коробова. – М: Экономистъ, 2006. – 766 с.