

УДК 336

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СХЕМЫ ЖИЛИЩНО-ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ КАК МЕХАНИЗМА РЕШЕНИЯ ЖИЛИЩНОЙ ПРОБЛЕМЫ ГОРОДА САМАРЫ

© 2011 Н.А. Ушанова*

Ключевые слова: жилищно-ипотечные кредиты, рынок жилья, доступность жилья.

Определены основные подходы к созданию эффективного рыночного механизма жилищно-ипотечного кредитования, позволяющего обеспечить комплексное решение жилищной проблемы города Самары, изыскать необходимые ресурсы.

Систему жилищно-ипотечного кредитования можно определить как многофакторную модель, включающую в себя процесс выдачи жилищно-ипотечных кредитов и механизм привлечения финансовых ресурсов с рынка капиталов, а также операции на рынке жилья города. В связи с этим необходимо рассматривать жилищно-ипотечное кредитование как систему отношений, возникающих на рынке жилья города по поводу выдачи, обслуживания, продажи и секьюритизации жилищно-ипотечных активов.

Именно такое комплексное рассмотрение жилищно-ипотечного кредитования в системе рыночных отношений наиболее соответствует задачам в области ресурсного обеспечения организационно-экономического механизма решения жилищной проблемы крупного города.

Существует множество подходов к формированию системы жилищно-ипотечного кредитования (табл. 1), но все методы финансирования жилищно-ипотечных операций

можно разделить на универсальные (присущие и другим видам финансово-кредитных операций) и специальные, характерные только (или преимущественно) для рынка жилья крупного города¹.

На сегодняшний день в мировой практике известны четыре основные модели привлечения средств для осуществления схем жилищно-ипотечного кредитования населения крупного города:

- 1) через универсальные коммерческие банки;
- 2) специализированные ссудо-сберегательные учреждения;
- 3) жилищно-ипотечные банки;
- 4) посредством организации вторичного рынка жилищно-ипотечных кредитов.

Кредитные ресурсы в первых двух моделях формируются за счет депозитов, а в двух последних - путем выпуска и размещения жилищно-ипотечных ценных бумаг².

Модель системы жилищно-ипотечного кредитования, основанная на жилищно-ипо-

Таблица 1

Основные жилищно-ипотечные кредиторы и методы финансирования жилищно-ипотечных кредитов

Название метода	Институты, использующие метод
<i>Общие (универсальные) методы</i>	
Сберегательные депозиты	Коммерческие банки, ссудо-сберегательные ассоциации
Счета до востребования	Коммерческие банки, сберегательные учреждения
Собственный капитал	Все институты
Облигации общего покрытия	Коммерческие банки
Займы от других финансовых институтов	Коммерческие банки, сберегательные учреждения
Страховые премии	Страховые компании
<i>Специальные методы</i>	
Жилищно-ипотечные облигации	Жилищно-ипотечные банки
Жилищно-ипотечные облигации, обеспеченные закладными (MBS)	Операторы вторичного рынка

* Ушанова Наталья Анатольевна, кандидат экономических наук, доцент Самарского государственного архитектурно-строительного университета. E-mail: ushanovan@mail.ru.

точных ценных бумагах и механизме секьюритизации жилищно-ипотечных активов, подразделяется на одно- и двухуровневую.

При одноуровневой системе сам кредитор выпускает жилищно-ипотечные ценные

лично-ипотечных фондов и операторов вторичного рынка, ассоциаций, страховых оценочных и риелторских компаний и соответствующей федеральной законодательной базы и нормативно-правового обеспечения (табл. 2).

Таблица 2

Программы жилищно-ипотечного кредитования зарубежных стран

Страна, регион	Преимущественно используемая модель жилищно-ипотечного кредитования	Основные инструменты привлечения средств	Формы государственного участия в развитии жилищно-ипотечного кредитования
США и Канада	Вторичный рынок закладных	Ценные бумаги, обеспеченные закладными	Поддержка операторов вторичного рынка, налоговое стимулирование, государственное страхование кредитов, налоговое стимулирование
Западная Европа	Одноуровневая, в последнее время набирает обороты рынок жилищно-ипотечных облигаций	Сберегательные счета, жилищно-ипотечные облигации	Государственные премиальные выплаты, жесткое регулирование рынка со стороны государства, налоговое стимулирование
Восточная Европа	Одноуровневая	Сберегательные счета, жилищно-ипотечные облигации	Государственные премиальные выплаты, жесткое регулирование рынка со стороны государства, налоговое стимулирование
Африка	Одноуровневая, в некоторых странах предпринимаются попытки создания вторичного рынка	Сберегательные счета	Создание государственных кредитных организаций - операторов вторичного рынка
Азия	Одноуровневая, в некоторых странах имеется вторичный рынок	Сберегательные счета, ценные бумаги, обеспеченные закладными	Создание государственных кредиторов, направление государственных средств на жилищно-ипотечное кредитование
Латинская Америка	Одноуровневая, в некоторых странах предпринимаются попытки создания вторичного рынка	Сберегательные счета	Привлечение государственных средств в жилищно-ипотечное кредитование, создание государственных операторов вторичного рынка

бумаги под обеспечение выданных им жилищно-ипотечных кредитов, привлекая тем самым ресурсы для выдачи новых кредитов. Данная система существует в ряде европейских стран (Германия, Дания).

Двухуровневая система помимо первичных кредиторов предполагает наличие специальных компаний-операторов вторичного рынка, основная функция которых на рынке - скупка жилищно-ипотечных кредитов, формирование их в пулы по стандартным качественным характеристикам и выпуск на их основе жилищно-ипотечных ценных бумаг (наиболее развита в США).

Анализ опыта зарубежных жилищно-ипотечных рынков свидетельствует, что их эффективное развитие невозможно без активной поддержки государства в виде налоговых льгот и субсидий, создания специализированных жи-

В нынешних условиях становление рынка жилья в крупном городе происходит в условиях, связанных с проводимой в этой сфере государственной политикой и особенностями городского хозяйства. Следует напомнить, что на сегодняшний день рынок жилья крупного города представляет собой сложную систему экономико-правовых отношений между собственниками жилых помещений, строителями, проектировщиками, государством, кредитными учреждениями, страховыми компаниями, риелторскими фирмами и другими участниками.

По расчетам Всемирного банка, ипотека в России составляет около 0,1% ВВП. Доля ипотеки по сравнению со странами Европейского союза, где на ипотеку приходится 53% ВВП, крайне мала. В развивающихся странах эта величина составляет примерно 11-16%.

При рыночной экономике важными факторами формирования спроса на жилье в крупном городе являются обеспеченность населения жильем на данный период, демографические и миграционные процессы в крупном городе, уровень доходов населения города.

Структура и динамика доходов населения имеют важное значение для банков, строительных предприятий, так как принятие управленческих решений в области инвестиционных проектов жилищного строительства определяется дифференциацией спроса.

Основной характеристикой рынка жилья крупного города, с которой соотносятся инвестиционные процессы на нем, является платежеспособный спрос населения.

Уровень жизни населения города Самары ежегодно улучшается, что подтверждается постоянным ростом сбережений от 40% в год и выше. Но при высоких темпах роста вкладов населения в банки фактический уровень платежеспособности граждан города низок.

Можно с уверенностью утверждать, что сегодня существует большая разница между размерами текущих денежных доходов населения и относительно высокими ценами на жилье в Самаре. Жилищно-ипотечный кредит позволяет разрешить противоречия между высокими ценами на недвижимость, текущими доходами населения, денежными накоплениями у одной группы и необходимостью их использования у другой. Жилищно-ипотечные кредиты должны способствовать обеспечению непрерывности процесса производства в строительстве.

Город Самара в рамках решения жилищной проблемы сделал новый акцент на процесс улучшения жилищных условий основной части работающего населения, располагающего средними доходами, накоплениями, но не имеющими собственного жилья и желающими его получить.

В 2000 г. в Самарском регионе был зарегистрирован Фонд жилья и ипотеки. Фонд является не имеющей членства некоммерческой организацией, не ставящей извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности и не распределяющей полученную прибыль между учредителем и работниками Фонда в качестве их дохода. В случае

получения дохода он направляется на реализацию уставных целей Фонда. Основная задача Фонда - формирование и развитие в городе Самаре системы долгосрочного жилищно-ипотечного кредитования. Основными видами деятельности Фонда являются:

- ♦ осуществление финансирования в качестве инвестора строительства домов и жилых комплексов, приобретения и реконструкции жилья в городе Самаре;

- ♦ инвестиции в производство товаров, услуг и предметов домоустройства для достижения целей в соответствии с Уставом;

- ♦ осуществление торговых, посреднических и иных коммерческих операций в целях использования полученных доходов для достижения целей и решения задач в соответствии с Уставом.

К основным функциям Фонда жилья и ипотеки относятся:

- ♦ работа с населением города Самары по вопросам приобретения жилья за счет жилищно-ипотечного кредитования. Формирование реестра потенциальных заемщиков;

- ♦ оценка платежеспособности, кредитоспособности и возможности погашения кредитов потенциальными заемщиками;

- ♦ разработка и внедрение в практику надежных стандартов и норм жилищно-ипотечного кредитования для рефинансирования жилищно-ипотечных кредитов;

- ♦ привлечение средств инвесторов в сферу ипотечно-жилищного кредитования посредством эмиссии и продажи ценных бумаг, обеспеченных приобретенными у банков жилищно-ипотечными кредитами;

- ♦ оформление ипотечных кредитов (займов), их обслуживание;

- ♦ формирование вторичного рынка жилищно-ипотечных кредитов посредством приобретения прав требования по выданным банками жилищно-ипотечным кредитам.

Программа развития системы жилищно-ипотечного кредитования в городе Самаре основывается на постановлении Правительства РФ от 11 января 2000 г. № 28 "О мерах по развитию системы жилищно-ипотечного кредитования в Российской Федерации", "Концепции развития жилищно-ипотечного кредитования в Самарском регионе", действующего закона "Об ипотеке (залоге недвижимости)", Гражданском и Жилищном кодек-

сах, “Положении о порядке жилищно-ипотечного кредитования Фондом жилья и ипотеки”, а также ряде других законодательных актов, создающих правовые основы для защиты прав кредиторов через четко работающий механизм ипотеки и для защиты прав инвесторов, средства которых будут привлекаться для развития жилищно-ипотечного кредитования в городе Самаре. Программа разработана для решения в Самаре социально-экономической проблемы обеспечения жильем граждан, имеющих средние доходы, на принципах приобретения жилья на свободном рынке жилья города за счет собственных средств граждан и долгосрочных жилищно-ипотечных кредитов. Определяя основные подходы к созданию эффективного рыночного механизма жилищно-ипотечного кредитования, позволяющего обеспечить комплексное решение жилищной проблемы города Самары, необходимо выделить следующие основные взаимосвязанные блоки:

- ◆ долгосрочное жилищно-ипотечное кредитование населения;
- ◆ кредитование жилищного строительства;
- ◆ государственная и городская бюджетная поддержка приобретения жилья населением (система целевых адресных субсидий);
- ◆ развитие производственных мощностей строительных предприятий и предприятий стройиндустрии.

Рассмотрим основные проблемы внедрения и использования системы жилищно-ипотечного кредитования в городе Самаре для решения жилищной проблемы. Сегодня в Самаре только 6% семей имеют доходы более 1200 долл. в месяц. При этом большинство из этих семей вряд ли нуждаются в жилищно-ипотечном кредите. Кроме того, необходимо учесть, что не все семьи, имеющие необходимый доход, могут получить кредит на 20 лет. Сюда относятся лишь те, кому 35-40 лет. Не все семьи имеют сбережения для внесения первоначального взноса и оплаты дополнительных расходов по ипотеке. Наиболее подходящая схема - “вариант 50/50” со сроком кредитования 20-25 лет. Среднеобеспеченные граждане с ежемесячным совокупным доходом 22 500 руб. имеют значительно большие возможности. Этой группе предпочтительнее вносить как можно больший

Таблица 3
Условный расчет сбережений, необходимых для погашения и обслуживания жилищно-ипотечного кредита на приобретение типовой квартиры на первичном рынке жилья города Самары

Наименование показателя	Срок кредитования 5 лет		Срок кредитования 10 лет		Срок кредитования 15 лет		Срок кредитования 20 лет		кред
	"вариант 30/70"	"вариант 50/50"	"вариант 30/70"	"вариант 50/50"	"вариант 30/70"	"вариант 50/50"	"вариант 30/70"	"вариант 50/50"	
1. Стоимость 1 м ² жилой площади типовой квартиры на первичном рынке, руб.	41 000	41 000	41 000	41 000	41 000	41 000	41 000	41 000	41 000
2. Площадь условной 2-комнатной квартиры, м ²	60	60	60	60	60	60	60	60	60
3. Рыночная стоимость 2-комнатной квартиры, руб.	2 460 000	2 460 000	2 460 000	2 460 000	2 460 000	2 460 000	2 460 000	2 460 000	2 460 000
(3) = (1)*2									
4. Авансовый платеж за квартиру за счет собственных средств, руб.	738 000	1 230 000	738 000	1 230 000	738 000	1 230 000	738 000	1 230 000	738 000
5. Размер жилищно-ипотечного кредита, руб.	1 722 000	1 230 000	1 722 000	1 230 000	1 722 000	1 230 000	1 722 000	1 230 000	1 722 000
(5) = (3) - (4)									
6. Срок кредита, лет	5	5	10	10	15	15	20	20	25
7. Процентная ставка, % годовых по кредиту в рублевом эквиваленте	12,2	12,2	12,2	12,2	12,2	12,2	12,2	12,2	12,2
8. Среднемесячные выплаты на погашение кредита и уплату процентов за пользование кредитом, руб. в месяц	40 007,8	28 577	25 600,4	18 286	21 295,4	15 211	19 438,6	13 899	18 554,
9. Совокупный доход, необходимый для погашения и обслуживания кредита, руб. в месяц	133 359,3	95 256,7	85 334,7	60 953,3	70 984,7	50 703,3	64 795,3	46 330	61 848,
(9) = ((8)/30)*100									

первоначальный взнос от стоимости приобретаемой квартиры. Возможно кредитование по схеме “вариант 50/50” на 10-25 лет, а также “вариант 30/70” на 20-25 лет (табл. 3).

Но очевидно, что лишь 6-7% семей Самары могут рассматриваться как платежеспособные потенциальные клиенты жилищно-ипотечного кредитования в городе. Эта доля незначительна для массового внедрения ипотеки на современном этапе развития системы жилищно-ипотечного кредитования в городе³.

Важно также помнить, что при анализе социально-экономического развития Самары было установлено, что в городе существует сильная дифференциация по величине получаемых доходов, и она регулярно возрастает.

Сегодня ситуацию на рынке жилья города Самары также характеризует динамика коэффициента доступности жилья:

$$K_{дс} = \frac{C \cdot S}{D \cdot Ч},$$

где $K_{дс}$ - коэффициент доступности жилья; S - площадь условной квартиры, м²; C - средняя стоимость 1 м² жилья, руб.; D - среднедушевой доход семьи, руб./чел. в год; $Ч$ - число человек в семье.

Модифицированный индекс доступности жилья рассчитывается как отношение средней рыночной стоимости стандартной квартиры к среднему годовому доходу семьи за вычетом величины прожиточного минимума. Он показывает время, за которое семья может накопить средства для приобретения квартиры, откладывая все свои доходы, превышающие прожиточный минимум.

Этот показатель не учитывает возможности приобретения жилья с помощью жилищно-ипотечных кредитов и отражает фактически сложившееся соотношение между средними ценами на жилье, средними доходами и прожиточным минимумом.

Модифицированный коэффициент доступности жилья с учетом величины прожиточного минимума рассчитывается по формуле:

$$K_{д}^M = \frac{C \cdot S}{(D - P) \cdot Ч},$$

где $K_{д}^M$ - модифицированный коэффициент доступности жилья с учетом минимальных потре-

бительских расходов; S - площадь условной квартиры, м² (определяют исходя из социальных норм 18 м² на человека); C - средняя стоимость 1 м² жилья, руб.; D - среднедушевой доход семьи, руб./чел. в год; $Ч$ - число человек в семье; P - величина прожиточного минимума, руб./чел. в год.

Фактический коэффициент доступности жилья для города Самары составляет 12 лет, без учета роста цен на жилье.

Причины, характеризующие индекс доступности жилья, могут быть сгруппированы следующим образом:

1. Показатели домашних хозяйств и спроса:

- ◆ демографические показатели домохозяйств, численность их членов;
- ◆ уровень среднедушевой обеспеченности жильем в каждой доходной группе;
- ◆ среднедушевой доход в доходной группе и ликвидные сбережения в каждой из групп;

◆ характеристики проживания населения по структуре жилищного фонда - типам домов и районам размещения;

◆ рыночная стоимость жилья при оценочном распределении населения по жилищному фонду.

2. Показатели инвесторов на рынке жилья города Самары:

◆ степень удовлетворенности населения жилищными условиями;

◆ распределение предпочтений населения между видами улучшения жилищных условий - первичный или вторичный рынок, многоквартирное жилье или коттеджная застройка;

◆ сберегательное поведение населения, ориентированное на потребление на рынке жилья и остальных услуг;

◆ степень самостоятельного участия очередников на социальное жилье в улучшении их жилищных условий;

◆ политическая, законодательная (в том числе налоговая) стабильность региона или области;

◆ реструктуризация банковской и финансово-кредитной системы и оценка их влияния на активность финансовых операций населения, в том числе и на рынке жилья города Самары.

3. Показатели предложения на рынке жилья города Самары:

◆ объемы социального жилья (в соответствии с приоритетами распределения);

- ◆ объемы и структура строительства социального жилья за счет средств бюджетов;
- ◆ объемы городского жилья, реализуемого для очередников при помощи субсидий и различных кредитных схем;
- ◆ планируемые объемы сноса ветхого и аварийного фонда;
- ◆ планируемые объемы жилищного строительства по программе реконструкции жилищного фонда;
- ◆ структура и объемы жилья, предназначенного для коммерческой реализации на основе единовременной оплаты и по различным схемам с краткосрочной рассрочкой, полной оплатой стоимости;
- ◆ объемы жилья, предназначенные для коммерческой продажи по различным схемам кредитования (в том числе жилищно-ипотечного).

4. Показатели бюджетной, налоговой, финансовой, ценовой и тарифной политики на рынке жилья города Самары и жилищно-коммунального обслуживания:

- ◆ объем бюджетных субсидий, необходимых для приобретения социального жилья очередниками;
- ◆ объем ресурсов, привлеченных бюджетом и финансово-кредитной системой для коммерческого кредитования населения, условия их предоставления;
- ◆ объем и условия субсидирования и кредитования очередников;
- ◆ объем средств частных инвесторов, привлеченных для строительства и реализации коммерческого жилья;
- ◆ цены реализации жилья;
- ◆ налоги на собственников жилья и их дифференциация, исходя из условий налогового законодательства;
- ◆ тарифы на оплату жилищно-коммунальных услуг (с дифференциацией по типам жилья, уровню дохода, с учетом льгот).

Важно также сегодня учитывать и проблему высоких процентных ставок, которая определяется следующими составляющими:

1) ставка кредита постоянна в течение всего срока кредитного договора. По прогнозам в ближайшие 7 лет ожидается инфляция на уровне 10-12% в год. Это приведет к повышению реальной ставки до 13-15% годовых, значит, в будущем процентная нагрузка на заемщиков увеличится. Возможно-

стей снижения процентных ставок до величины, учитывающей среднюю инфляцию за период кредитования, нет, так как точность прогнозов инфляции невелика;

2) имеющаяся практика учета инфляции при кредитовании приводит к переносу большей части кредитной нагрузки в начальный период кредитования⁴.

Роль инфляции в жилищно-ипотечном кредитовании состоит в обесценении основной суммы долга и процентных платежей, а повышение процентной ставки компенсирует обесценение. Реальная ставка определяет сложившуюся на рынке жилья города доходность. Общепринятой практикой является индексация желаемой реальной ставки на темп инфляции для определения ставки, по которой будут кредитоваться заемщики:

$$i = (1+r)(1+h) = r + h + rh \approx r + h,$$

где i - номинальная ставка процента; r - реальная ставка процента; h - темп инфляции.

При такой системе учета инфляции компенсация обесценения основной суммы долга выплачивается заемщиком при уплате процентных платежей, а не при выплате основной суммы долга, что приводит к увеличению кредитной нагрузки на начальный период жилищно-ипотечного кредитования (когда выплачиваются процентные платежи, а не сам кредит), что ухудшит условия кредитования для заемщика.

Размер прироста выплат ΔP для года n по сравнению с безинфляционным вариантом, определяется по формуле:

$$\begin{aligned} \Delta P &= \frac{P_n^1}{(1+h)^n} - P_n^0 = \\ &= \frac{PD_n + K_n(1+r)(1+h)}{(1+h)^n} - \\ &\quad - (PD_n + K_n(1+r)), \end{aligned}$$

где P_n^0 , P_n^1 - выплаты в году n (0 - вариант без инфляции, 1 - вариант с инфляцией); PD_n - выплаты основной суммы долга в году n ; K_n - долг на начало года n ;

3) невозможность сократить на сегодняшний момент срок кредитования. Это связано с недостатком долгосрочных ресурсов на

кредитном рынке, отсутствием механизма перевода краткосрочных сбережений в долгосрочные кредиты. В условиях недостатка кредитных ресурсов при андеррайтинге заемщиков предпочтение отдается тем, кто кредитуется на меньший срок. Федеральные и городские целевые программы, направленные на решение жилищной проблемы города Самары, обычно кредитуют граждан, имеющих значительные накопления и которым для приобретения жилья не хватает незначительной суммы, которая затем гасится в течение короткого срока.

Очевидно, что обозначенные проблемы приводят к тому, что к жилищно-ипотечному кредитованию не допускается большинство населения города Самары, имеющего потребность в жилье.

Сегодня в Самаре основной целью использования системы жилищно-ипотечного кредитования является создание эффективного жилищного сектора, действующего на рыночных принципах и удовлетворяющего жилищные потребности основной части населения на уровне, соответствующем их платежеспособному спросу. Поэтому необходимо разработать и реализовать стратегию поддержки системы жилищно-ипотечного кредитования в городе Самаре с точки зрения улучшения ресурсного обеспечения организационно-экономического механизма решения жилищной проблемы в городе, а также

в аспекте повышения доступности жилищно-ипотечных инструментов для определенных групп населения, нуждающихся в поддержке (см. рисунок).

Для того чтобы выступать в качестве механизма ресурсного обеспечения организационно-экономического механизма решения жилищной проблемы в городе Самаре, система жилищно-ипотечного кредитования должна иметь рыночное, а не дотационное направление, быть прозрачной и понятной для всех участников системы.

Необходимо отметить, что в последние 2-3 года прослеживается тенденция роста объемов жилищно-ипотечного кредитования и увеличения числа банков-участников жилищно-ипотечного кредитования, но жилищно-ипотечное кредитование в городе Самаре носит достаточно ограниченный характер вследствие наличия таких основных проблем, как:

- ♦ трудность формирования ресурсной базы долгосрочных жилищно-ипотечных кредитов;
- ♦ низкая платежеспособность населения и отсутствие качественных кредитных историй;
- ♦ неполнота законодательного регулирования жилищно-ипотечных отношений;
- ♦ высокие транзакционные внешние и внутренние издержки при оформлении жилищно-ипотечных кредитов.

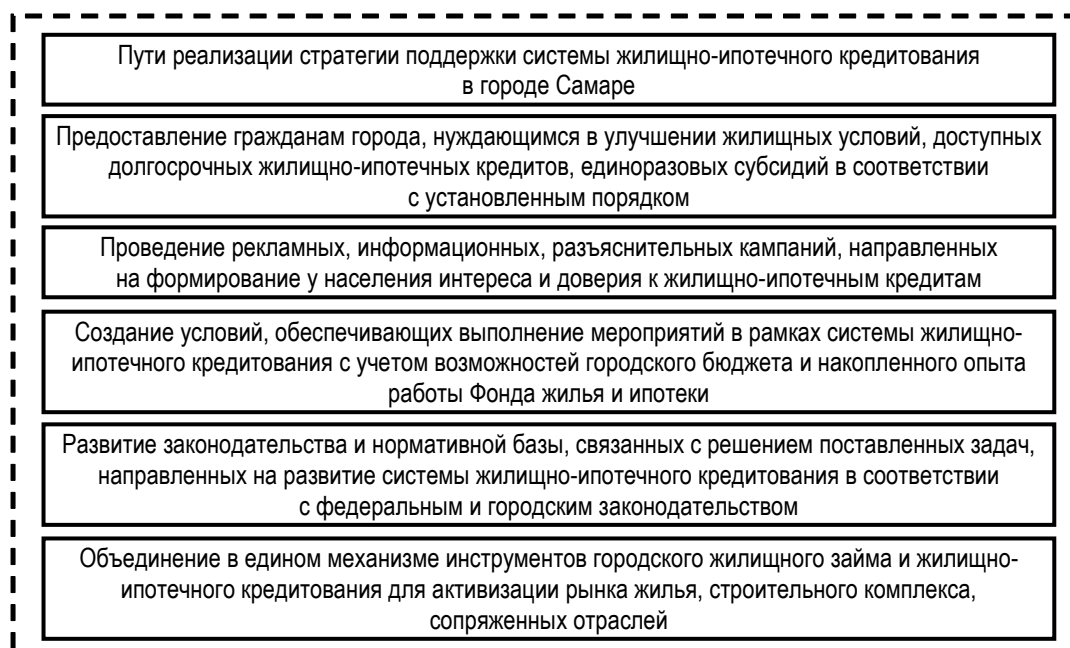


Рис. Стратегия поддержки системы жилищно-ипотечного кредитования в городе Самаре

Поэтому для усиления влияния системы жилищно-ипотечного кредитования как механизма ресурсного обеспечения организационно-экономического механизма решения жилищной проблемы города Самары должны быть определены направления развития финансово-кредитной составляющей исследуемого процесса.

Очевидно, что необходимо искать тот механизм жилищно-ипотечного кредитования, который на данном этапе может решить главные задачи - активизировать временно свободные денежные ресурсы населения города Самары и сделать жилье более доступным для населения.

Важным направлением улучшения финансово-кредитной составляющей решения жилищной проблемы крупного города является применение жилищных сертификатов для привлечения финансовых ресурсов. Данный инструмент ресурсного обеспечения решения жилищной проблемы города Самары является эффективным для граждан способом решения жилищного вопроса в силу ряда причин: номинал жилищного сертификата устанавливается не только в денежном эквиваленте, но и в единицах общей площади жилья, что в условиях высокой инфляции защищает средства от обесценения; риски держателей жилищных сертификатов снижаются вследствие того, что эмитентом выступают юридические лица, имеющие права заказчика на строительство жилья, отведенный в установленном порядке зе-

мельный участок под жилищное строительство и проектную документацию на объект застройки; аккумулированные посредством выпуска жилищных сертификатов средства направляются на удовлетворение спроса на жилье. Выпуск городских жилищных облигаций в городе Самаре должен стать самой распространенной формой привлечения средств граждан и юридических лиц в жилищное строительство и в решение жилищной проблемы города на основе использования системы жилищно-ипотечного кредитования. Сегодня слияние в едином механизме инструментов городского жилищного займа и жилищно-ипотечного кредитования может обеспечить значительный приток инвестиций в решение жилищной проблемы города Самары. Это позволит решить жилищную проблему, активизировать рынок жилья, строительный комплекс, сопряженные отрасли, что в итоге приведет к устойчивому экономическому росту экономики городского хозяйства Самары.

¹ Павлова И.В. Основные элементы системы ипотечного жилищного кредитования // Деньги и кредит. 2003. □ 3. С. 57-66.

² Астапов К.Л. Ипотечное кредитование в России и за рубежом (законодательство и практика) // Деньги и кредит. 2004. □ 4. С. 5-7.

³ Герасимова И.А. Кто будет кредитовать самарскую ипотеку // Дело. 2005. □ 4. С. 14-17.

⁴ Логинов М. Ипотечное жилищное кредитование на уровне муниципальных образований // Маркетинг. 2002. □ 2. С. 97-112.

Поступила в редакцию 22.06.2011 г.