

УДК 336.77.067.22

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

*Васильева Т.С., студент 4 курса экономического факультета
Научный руководитель – Селина М.Н., к.э.н., доцент
ФГБОУ ВО Вологодской ГМХА*

Ключевые слова: *коммерческий банк, ипотечное кредитование, организация кредитования, процентная ставка, задолженность, рефинансирование.*

Работа посвящена разработке направлений совершенствования организации ипотечного кредитования на примере регионального банка ЗАО «Банк «Вологжанин». Результаты экономических расчетов подтвердили эффективность мероприятий как для заемщика, так и для развития регионального банка.

В современных условиях коммерческие банки могут продолжать свою деятельность за счет усиления узкой специализации, поиска ниши, индивидуального подхода к обслуживанию клиентов, диверсификации источников получения дохода, снижения издержек и повышения эффективности своей деятельности.

Выживаемость банка непосредственно связана с наличием у него конкурентных преимуществ. Для совершенствования ипотечного кредитования в ЗАО «Банк «Вологжанин» необходимо решить ранее выявленные проблемы. В данных целях следует ввести следующие мероприятия.

Для решения проблемы связанной с затянутым процессом рассмотрения кредитной заявки следует уменьшить сроки рассмотрения предоставленных документов. Одним из путей является введение электронного документооборота и цифровой электронной подписи, благодаря которым можно существенно упростить процесс подачи документов для получения ипотечного кредита.

Снизить задолженность по кредитам можно путем организации более качественной оценки потенциальной возможности заемщика вернуть кредит и оценки степени его обеспечения. Для этого можно порекомендовать выделить отдельного высококвалифицированного в данной области специалиста, который сможет на начальном этапе взаимоотношений с заемщиком выявить риск невозврата кредита и отразить его в заявке на ипотечный кредит.

Таблица 1 – Эффект от рефинансирования ипотеки

Показатели	До мероприятия	После мероприятия	Изменение
Процентная ставка, %	19	17,5	1,5
Ежемесячный платеж, руб.	25 931	22 818	3113
Сумма переплаты, тыс.руб.	4 623	4 186	437

Ввести программу рефинансирования ипотечного кредита - перекредитование ипотеки на более выгодных условиях.

Выгода для заемщика: уменьшается сумма ежемесячного платежа, ставка по кредиту снижается, а, следовательно, и переплата по кредиту будет меньше. Например, при сумме кредита 1,6 млн. руб., сроком – 20 лет под процентную ставку 19 % годовых, первоначальном взносе 20 % (320 тыс. руб.), максимально возможная стоимость жилья – 1 920 тыс.руб. Рефинансирование ипотечного кредита под ставку 17,5 % годовых даст следующие результаты (таблица 1).

По данным таблицы 1 видно, что при перекредитовании под процентную ставку 17,5% ежемесячный платеж позволит экономить 3 113 руб. ежемесячно. Выгода для банка состоит в том, что данная программа позволит не только привлечь новых клиентов, но и переманить часть заемщиков своих конкурентов.

Решить проблему высокого первоначального взноса можно путем открытия семейных жилищных накопительных счетов. При накоплении 20% стоимости объекта появляется право поселиться в доме (квартире), а остальная сумма стоимости жилья оформляется кредитом банка.

Данное мероприятие позволит банку аккумулировать больше денежных средств, а заемщику приобрести гарантию получения средств.

Так, при взносе на бессрочный вклад 50 000 руб. с учетом ежемесячного пополнения на сумму 3000 руб. по ставке 1,56 %, за год сумма вклада возрастет на 37,068 тыс.руб. Через 5 лет на счете клиента образуется сумма в 235 341,7 тыс. руб. и клиент сможет взять ипотечный кредит на сумму 1500000 руб. При этом прогноз снижения цен на жилье снижает риск потери средств заемщиком в течение накопления вклада (рисунок 1).

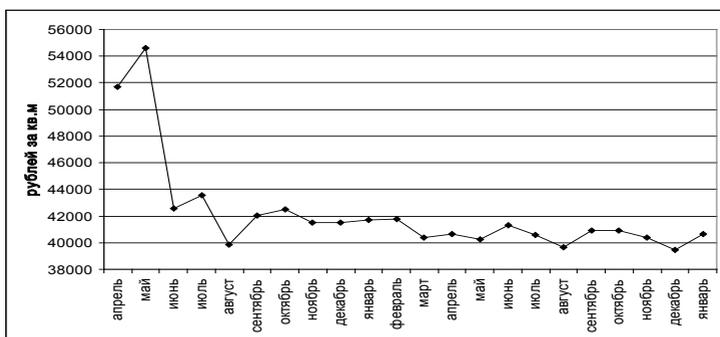


Рисунок 1 - Динамика цен на однокомнатные квартиры в г. Вологде за 2017 год, руб. за кв. м.

Снижение средней процентной ставки по депозитам позволит использовать средства вкладчиков на расширение кредитования.

Для наращивания кредитного портфеля и решения проблемы высокого первоначального взноса можно ввести новую программу кредитования «Новая ипотека за счет старой квартиры» (старая квартира идет в счет первоначального взноса за строящееся жилье), которая обеспечит значительное увеличение новых клиентов, а также повысит конкурентоспособность ЗАО «Банк «Вологжанин» на рынке.

Введение рассмотренных программ поможет ЗАО «Банк «Вологжанин» вернуть потерянные доходы, путем возврата клиентов, которым кредит был одобрен или которые отказались от ипотечных продуктов, отдав предпочтения другим банкам. По экспертной оценке, число ушедших клиентов за 2016 год составило 247 человек при средней величине ипотечного кредита в 1,094 млн. руб. Дополнительный объем ипотечных кредитов может быть 270,22 млн.руб.

Таблица 2 показывает, что данные мероприятия позволят увеличить объем ипотечного кредитования, повысить процентные доходы банка.

Для решения проблемы высокой процентной ставки Банку необходимо принять участие в государственной программе субсидирования ипотеки, направленной на поддержку молодых и малообеспеченных семей, приобретающих жилые помещения на первичном рынке жилья.

В рамках программы «льготной ипотеки» кредиты для приобретения жилых помещений на первичном рынке, выданные в 2018 году,

Таблица 2 – Эффект от предложенных мероприятий

Показатели	До мероприятия	После мероприятия	Изменение
Объем выданных ипотечных кредитов, млн. руб.	832,21	1102,43	270,22
Средняя процентная ставка по ипотечным кредитам, %	12,88	12,88	0
Процентные доходы по ипотечным кредитам, млн. руб.	107,19	141,99	34,80

будут предоставляться по ставке в пределах 8 – 11% годовых. Субсидии будут получать банки, отличающиеся надежностью и прозрачностью расходования средств.

Условиями продукта «Ипотека с господдержкой» могут быть: процентная ставка – 10 % годовых; срок – до 30 лет; первоначальный взнос – не менее 20 % от стоимости жилого помещения; погашение – ежемесячно аннуитетными платежами. Участие Банка в данной программе ипотечного кредитования позволит увеличить объемы ипотечных выдач; укрепить партнерские отношения с застройщиком.

Если предположить, что ЗАО «Банк «Вологжанин», приняв участие в данной программе, сможет увеличить объемы выдачи ипотеки на 4 кредита в месяц, то общий объем выдачи за год может увеличиться на 48 ипотечных кредитов. Объем ипотечного кредитования банка, с учетом того, что средняя величина кредита составит 1,094 млн. руб., увеличится на 52,512 млн. руб.

Таким образом, введение данных мероприятий, позволит привлечь новых клиентов, увеличить кредитный портфель, а также повысить конкурентоспособность регионального банка ЗАО «Банк «Вологжанин» на рынке ипотечного кредитования.

Библиографический список:

1. Центральный банк РФ [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.cbr.ru>.
2. Глушкова, Н. Б. Особенности потребительского кредитования в РФ в условиях финансового кризиса / Н.Б. Глушкова // Вестник Тверского государственного университета.- 2016. - №1. - С. 105-113.

3. Воробьева, Е.В. Организация кредитного процесса в коммерческом банке / Е.В. Воробьева // Наука, образование и инновации: сборник статей Международной научно-практической конференции. – Уфа: МЦИИ ОМЕГА САЙНС, 2016. – С. 46-48.

IMPROVEMENT OF MORTGAGE CREDIT ORGANIZATION

Vasilieva T.S.

Key words: *commercial bank, mortgage lending, lending organization, interest rate, debt, refinancing.*

The work is devoted to the development of directions for improving the organization of mortgage lending using the example of the regional bank CJSC Bank Vologzhanin. The results of economic calculations confirmed the effectiveness of the activities for both the borrower and the development of the regional bank.