

**МИНИМАЛЬНЫЕ СТАНДАРТЫ КАЧЕСТВА
ПРОГРАММЫ ЖИЛИЩНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ
КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ**

Ноябрь 2014

**Виктория Стефанюк
Гульшакар Фаткуллина
Ойген Досе**

Франкфуртская школа
Финансов и менеджмента
Sonnemannstrasse 9-11
60314 Frankfurt a.M.
Tel. +49-69-154008-0
Fax +49-69-154008-670
international@frankfurt-school.de
<http://www.frankfurt-school.de>

Содержание

ВВЕДЕНИЕ	3
Рис. 1: Процесс жилищного кредитования	3
Продукты и услуги жилищного финансирования	4
ПРОЦЕСС ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ КРЕДИТА И АНДЕРРАЙТИНГ	6
Первое консультирование клиента	6
Подача заявки заемщиком	8
Оценка кредитоспособности	11
Строительство собственными силами (для кредитов на благоустройство и строительство)	12
Процесс оценки залога	13
Общие требования к залому недвижимого имущества	14
Общие требования к залому движимого имущества	15
Требования к страхованию	15
Оценка и одобрение кредитной заявки	16
Оформление кредита	17
Содержание договора залога	17
ОБСЛУЖИВАНИЕ	18
Контроль документации	19
УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ И ФИНАНСИРОВАНИЕ ПРОГРАММЫ	19
Управление просроченной задолженностью	19
Управление портфелем	20
Финансирование программы	21
Приложение 1 __ Предлагаемые требования к системе регистрации кредитов	22

ВВЕДЕНИЕ

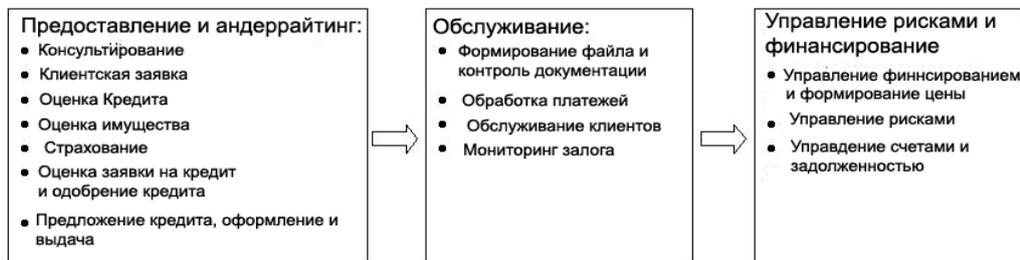
Качество первичного рынка зависит от нескольких элементов, однако самыми важными из них являются качество и последовательность применения стандартов кредитного процесса и обслуживания клиентов после выдачи жилищного кредита. В качестве первого шага на этом пути важно установить стандарты жилищного кредитования, а затем разработать продукты, услуги, параметры кредитов, схемы информационного менеджмента и методы управления рисками.

Минимальные стандарты качества включают в себя стандарты осуществления андеррайтинга, документирования, администрирования и сбора данных. Они направлены на формирование эффективных процедур жилищного кредитования и совершенствование процесса управления рисками портфеля жилищных кредитов.

Традиционно процесс обработки кредита включает три шага: выдачу кредита и андеррайтинг, обслуживание и привлечение средств для кредитования, управление рисками. Эти стадии формируют ценностную цепочку процесса жилищного кредитования.

Процесс жилищного кредитования, каждая стадия которого сопровождается документированием, отражен на рисунке 1.

Рис. 1: Процесс жилищного кредитования



Процесс предоставления кредита включает в себя этапы, начиная от первого контакта с заемщиком до выдачи кредита. В течение этого этапа кредитор собирает всю необходимую информацию о финансовом положении заемщика и производит оценку платежеспособности заемщика, а также имущества, предлагаемого в качестве обеспечения. Результаты этой оценки лежат в основе принятия окончательного решения по обращению заемщика за жилищным кредитом.

Процесс обслуживания нацелен на организацию эффективного документирования и обработки данных по жилищному кредиту (информация, предоставляемая заемщиком, результаты оценки и др.), тем самым обеспечивается соответствующий контроль качества. Кроме того, это облегчает процесс мониторинга. Дополнительными функциями процесса являются предоставление соответствующих услуг клиенту, а также сбор возвратных средств. Качество обслуживания в основном зависит от качества инфраструктуры организации-кредитора, а также от наличия стимулов для предоставления таких услуг.

Процесс управления рисками и финансирования программы состоит из двух элементов: первый включает управление портфелем жилищных кредитов в целях минимизации соответствующих рисков; второй - финансирование должно соответствовать портфелю кредитов относительно сроков, разницы между конечными ставками кредитования и ставкой заимствования и др. (в рамках

совокупного портфеля кредитора), а также обеспечивать прибыльность путем оценки расходов и ценообразования (определения процентной ставки).

Кредитный процесс состоит из трех разделов. Первый раздел описывает необходимые действия по организации выдачи кредита (как показано на рис. 1).

Во втором разделе представлены процедуры и методы обслуживания.

В последнем разделе вкратце описаны необходимые шаги по организации надлежащего управления рисками и финансирования программы.

Данное Руководство рекомендуется использовать к жилищным кредитам. Для ипотечных кредитов кредиторам рекомендуется использовать Руководство ЕБРР по минимальным стандартам ипотечного кредитования:

http://www.ebrd.com/downloads/FI/11EBRD_Mortgage_Manual_June_2011_Final_.pdf

Продукты и услуги жилищного финансирования

Традиционный жилищный кредит предназначен для улучшения жилищных условий населения с низким уровнем доходов. Это может быть ипотечный кредит - кредит, предоставляемый под залог финансируемой недвижимости, жилищный кредит обеспеченный другой недвижимостью или движимым имуществом - при условии, что средства выделяются непосредственно на улучшение жилищных условий заемщика.

Продукты жилищного кредитования обычно характеризуются признаками, которые определяют цель кредита, структуру кредита, сроки выплат и финансовые критерии, которым должен соответствовать заемщик.

Цель и условия предоставления:

- Цель кредита (покупка, строительство, капитальный или косметический ремонт недвижимости, рефинансирование)
- Вид собственности, принимаемой в качестве обеспечения (недвижимое и движимое имущество, земельные участки)
- Заемщики, удовлетворяющие критериям (гражданство/место жительства, возраст, и т.п.)
- Минимальная и максимальная суммы кредита
- Структура кредита и схема погашения (аннуитетный или гибкий график с ежемесячной выплатой процентов - на основе отчета о денежных потоках клиента)
- Срок кредита
- Валюта кредита
- Комиссионные за выдачу/обслуживание кредита
- Тип процентной ставки (фиксированная или плавающая); для плавающей процентной ставки – условия ее пересмотра
- Условия досрочного погашения

Финансовые критерии:

- **DTI (debt to income ratio):** Максимально допустимое соотношение совокупных погашений ежемесячных выплат по жилищному кредиту и всех

остальных кредитов к доходу заемщика после уплаты налогов (до семейных расходов) - для физических лиц, получающих заработную плату

- **Первоначальный платеж/** требования по финансовому участию клиента
- **Приемлемый источник доходов**
- **LTV (loan-to-value ratio):** Максимальный размер кредита к стоимости недвижимого имущества (если финансируемая за счет кредита собственность выступает в качестве ипотечного залога);
- **Коэффициент покрытия залога (DSR – debt service ratio)** - соотношение недвижимого имущества (не являющегося объектом финансирования) к сумме кредита.

В целом жилищные продукты должны быть разработаны с учетом требований рынка. Программа жилищного финансирования должна быть согласована с общей стратегией и строиться на сильных сторонах финансовой организации. Зачастую такая программа является элементом стратегии по расширению ассортимента услуг для существующих клиентов или по расширению самой клиентской базы. Продукты жилищного финансирования должны быть разработаны таким образом, чтобы обеспечить максимальный охват целевых клиентов организации, а если кредитная организация только выходит на жилищный рынок - важно запустить программу, продукты которой обладали бы базовыми характеристиками.

Примерами продуктов жилищного финансирования могут служить следующие варианты:

- **Кредит на ремонт (или кредит на реконструкцию).** Кредит на ремонт обычно предоставляется для финансирования ремонта/модернизации (например, отопления, канализации, окон и дверей, стен и крыш и т.п.), а также мероприятий по улучшению жилья, включая косметический ремонт жилых помещений. Модернизация может включать встроенный кухонный гарнитур, модернизированную ванную комнату, но, например, не покупку мебели. Мероприятия по улучшению жилья тоже включают все меры по увеличению размера жилого пространства.
- **Кредит на ремонт с элементами энерго-эффективности.** Кредит на ремонт может быть направлен на повышение энерго-эффективности жилого пространства; энерго-эффективные компоненты ремонта могут включать установку/замену устройств по экономии энергии, такие как двойные металлопластиковые окна, теплоизоляция стен (внутренних или внешних), замену крыши и т.д. Результат энерго-эффективного проекта направлен на оптимизацию энергопотребления в жилых помещениях.
- **Кредиты на строительство.** Финансирование жилищного строительства обычно осуществляется отдельными траншами на основе предварительно подготовленного графика (плана) строительства, предварительного мониторинга строительной площадки и работы, проделанной на каждом этапе строительного процесса.
- **Кредиты на покупку жилой недвижимости.** Кредиты служат для финансирования покупки жилой недвижимости, включая приобретение земельных участков. Также сюда относится рефинансирование уже существующих ипотечных кредитов, в частности, полученных от других финансовых организаций.
- **Депозитный продукт - как дополнительный элемент кредита по жилищному финансированию.** Сумма, накопленная клиентом, представляет собой собственный вклад клиента в любом из

вышеперечисленных продуктов (особенно важно высчитать отношение суммы кредита к стоимости финансируемой недвижимости в случаях покупки).

ПРОЦЕСС ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ КРЕДИТА И АНДЕРРАЙТИНГ

Основными задачами процесса предоставления кредита и андеррайтинга являются предоставление клиентам информации по продуктам жилищного финансирования, а также оценка кредитоспособности заявителей. Первая задача решается с помощью консультаций, предоставляемых кредитными специалистами, а также путем заполнения заявки и других документов, предоставленных заемщиком. Решение второй задачи гарантирует осуществление регулярных и своевременных выплат по кредиту заемщиком. В связи с этим стабильность доходов заемщика (включая регулярный доход и/или периодический и прогнозируемый доход) - это один из многих вопросов, которые кредиторы должны проверить на момент подачи заявки на кредит.

Первое консультирование клиента

Первые этапы процесса подачи кредитной заявки и первый контакт с потенциальным заемщиком - чрезвычайно важные факторы принятия решения о предоставлении кредита с приемлемым уровнем риска.

Во время первого собеседования целью кредитного специалиста должно стать предоставление потенциальному заемщику информации о кредитных продуктах организации, критериях предоставления кредита, процедурах выдачи и обслуживания кредита. Кредитный специалист должен получить основную предварительную информацию о финансовом состоянии потенциального заемщика и его личных качествах, чтобы выявить на начальном этапе оценки насколько потенциальный клиент соответствует условиям программы жилищного финансирования.

В этих целях желательно предложить потенциальному клиенту рекламную брошюру, чтобы он больше узнал об условиях и требованиях продуктов жилищного кредитования (н-р, требования по залоговому имуществу, расчет необходимого размера кредита и его срок, обязательства заемщика перед кредитором и наоборот, минимальный размер первоначального взноса и т.д.).

Информационная брошюра должна предоставить потенциальному заемщику следующую информацию:

- цели, на которые может быть использован кредит;
- формы залога и гарантии;
- затраты клиента по кредиту на ремонт/покупку жилья (например, страхование (если/где она применяется), оплата нотариальных услуг и услуг по регистрации сделки купли-продажи и т.п.);
- различные варианты погашения кредита (в том числе количество, частота, размер выплат и др.);
- методы расчета размера кредита и выплат в зависимости от доходов потенциального клиента;
- номинальная и минимальная эффективная процентная ставка (эффективная процентная ставка зависит от сроков кредита и варианта платежной схемы);

- пример возможных графиков платежей, возможность раннего погашения, обязательна ли оценка собственности, если да, то кто ее должен производить.

Кредитный специалист на основании потребностей и возможностей потенциального клиента должен предложить потенциальному клиенту правильный кредитный продукт, который будет определен в ходе совместного обсуждения.

Клиент в обязательном порядке информируется о процедурах и требованиях кредитора, которые должны включать:

1. Требование к надежности клиента, которое представляет собой

для служащих, получающих зарплату:

PTI (payment to income ratio): расчет отношения сумм (примерных) ежемесячных платежей по жилищному кредиту к ежемесячному доходу семьи клиента (до семейных расходов)¹;

DTI (debt to income ratio): отношение сумм ежемесячных выплат по жилищному кредиту плюс выплаты по всем другим кредитам к ежемесячному доходу семьи клиента (до семейных расходов);

для самозанятых физических лиц, владельцев бизнеса:

Коэффициент покрытия долга (DSR debt service ratio) – коэффициент покрытия долга (DSR) включает соотношение чистого ежемесячного дохода (за вычетом семейных расходов) ко всем ежемесячным погашениям по кредитам, включая кредит по жилищному финансированию.

2. Требования к обеспечению и требования по первоначальному взносу/участию клиента;
3. Требуемые от клиента документы и информация о том, как кредитор будет использовать содержащиеся в них данные;
4. Процедура заключения сделки купли-продажи недвижимости, а также кредитных ипотечных договоров/договоров залога, включая порядок и условия;
5. Требования к оценке залога, его состоянию и правовому статусу;
6. Предварительная информация о максимальном размере кредита, который может быть предложен, а также о размере выплат основной суммы и процентов (график погашения)²;
7. Оценка личного финансового вклада заемщика, исходя из его ресурсов - первоначальный взнос, стоимость оформления и регистрации залога, налогов и т.д.

В процессе интервью кредитный специалист должен собрать более детальную информацию о клиенте. Заемщик должен знать, что сбор этих данных, как и первоначальный расчет суммы кредита и схемы погашения, проводятся на данном этапе только для информационных целей и не накладывают никаких обязательств ни на кредитора, ни на заемщика.

¹ Требование по PTI упоминается в Постановлении Правления Национального банка Кыргызской Республики № 45\8 от 28.11.12г. "О требованиях к микрофинансовым организациям": <http://www.nbkr.kg/searchout.jsp?item=2145&material=36321&lang=RUS>

² Схема выплат поможет заемщику лучше оценить ежемесячные обязательства, которые он будет нести по жилищному кредиту

Подача заявки заемщиком

Этот документ устанавливает минимальные требования в отношении сведений о заявителях, необходимой финансовой и иной информации и документации, которые будут предоставлены кредитору в качестве обоснования заявки. Кредитор может добавить дополнительные требования в соответствии с внутренними нормативами.

Документы, требуемые от заемщика

В процессе подачи заявки на жилищный кредит заемщик предоставляет кредитору следующие документы:

	Необходимые документы
1. Подробные сведения о заявителе ³	
Идентификационные данные	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Паспорт или национальное удостоверение личности, которые можно проверить на подлинность с помощью доступной информации ▪ Свидетельство о браке, если таковое имеется ▪ Свидетельство о рождении ребенка (детей), если таковое имеется ▪ Справка, выданная официальными органами, о количестве иждивенцев, проживающих совместно с заявителем

Сведения о доходе	<p><i>Для служащих, получающих зарплату:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Справка о доходе от работодателя с подробной ежемесячной расшифровкой информации о реально полученных доходах за последние 6 месяцев ▪ Сведения о текущем месте работы (текущая должность, стаж работы в компании) и о предыдущем месте работы (место работы, должность, стаж) ▪ Свидетельство о любых дополнительных доходах, которые следует учитывать (в идеале с подтверждением, что они задекларированы) ▪ Справки о доходах супруга/близких родственников (если выступают со-заемщиками) ▪ Сведения о работе супруга / близкого родственника (если необходимо) ▪ Рекомендуется запросить налоговую декларацию или любой другой документ, который подтверждает размер налогов, уплаченных за год до обращения за кредитом. <p><i>Для самозанятых физических лиц:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Документ, подтверждающий регистрацию в
-------------------	--

³ Те же документы предоставляются супругами/близкими родственниками

	<p>качестве налогоплательщика с наличием идентификационного налогового номера</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Документ о государственной регистрации в качестве частного предпринимателя ▪ Разрешительная документация для осуществления деятельности (например, лицензия) ▪ Подтвержденная финансовая отчетность за последний год ▪ Записи о доходах и расходах за последние 6 месяцев ▪ Налоговая отчетность за последний год (при ее наличии)
<p>Подробности кредитной истории и отношений с другими кредиторами</p>	<p><i>Кредитная история:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Заемщики должны иметь положительную кредитную историю ▪ Подтверждение любых текущих кредитных соглашений <p><i>Существующие отношения с другими кредиторами проверяются через КИБ:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Информация по всем существующим долгам
<p>2. Документы о собственности</p>	<p><i>Оригиналы правоустанавливающих документов, касающихся имущества, предлагаемого в залог.</i></p> <p><i>В зависимости от основания приобретения в собственность недвижимости, документами, подтверждающими право собственности на недвижимость, могут являться:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Нотариально удостоверенный договор и/или решение органов местной государственной власти или местного самоуправления о предоставлении земельного участка для строительства жилого дома и/или нежилого помещения на праве собственности, нотариально удостоверенный договор передачи недвижимого имущества, построенного на долевых началах; ▪ Нотариально удостоверенные и/или заключенные в письменной форме договора купли-продажи, дарения, мены; ▪ Нотариально удостоверенные договора ренты, аренды с последующим выкупом, соглашения об отступном, также другие договоры и соглашения об отчуждении имущества, предусмотренные и не противоречащие гражданскому законодательству; ▪ Справки кооперативов (жилищно-строительных, дачных, гаражных или иных потребительских

	<p>кооперативов) о полной оплате членами кооперативов паевого взноса за квартиру, дачу, гараж, иное помещение, являющиеся основанием приобретения права собственности на указанное имущество (ч.4 ст.251 Гражданского кодекса Кыргызской Республики);</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Протокол продажи с публичных торгов, конкурсов, аукционов (кроме торгов, проводимых Министерством государственного имущества Кыргызской Республики (далее - Министерство государственного имущества) по продаже нежилого фонда (приватизация нежилого фонда); ▪ Соглашение о выделе доли учредителя в натуре, о формировании уставного фонда (о передаче недвижимого имущества в собственность юридического лица), о передаче имущества в качестве отступного и т.п.; ▪ Акт о демунципализации дома; ▪ Нотариально удостоверенный договор о передаче дома, квартиры в личную собственность, постановление или решение собственника жилья о передаче дома, квартиры (приватизация жилого фонда); ▪ Свидетельство о праве на наследство; ▪ Свидетельство о праве собственности на долю в общем имуществе супругов; ▪ Решения и/или определения суда, вступившие в законную силу, подтверждающие право собственности на недвижимое имущество; ▪ Договор о разделе недвижимого имущества; ▪ Решения суда о разделе недвижимого имущества между супругами; ▪ Регистрационное удостоверение; ▪ и другие документы, подтверждающие право собственности субъектов права, в соответствии с действующим законодательством. <p><i>Все правоустанавливающие документы, кроме регистрационного удостоверения, должны быть зарегистрированы в соответствующем государственном регистрационном органе (Госрегистр).</i></p> <p><i>При реконструкции (перепрофилировании) жилого помещения/нежилого помещения в нежилое/жилое помещение необходимо истребовать разрешительную документацию.</i></p>
--	---

3. Прочее	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Согласие заемщика на проверку данных в кредитном бюро. ▪ Информация о других обязательных расходах, например, алиментах, пенсионных выплатах со-заемщиков. ▪ Информация о прочих доходах, например, денежных переводах и иных форм доходов со-заемщиков.
-----------	--

Оценка кредитоспособности

Кредитный специалист может использовать дополнительные элементы методики оценки платежеспособности клиента в соответствии с существующими внутренними процедурами. Тем не менее, изложенные ниже критерии должны учитываться при выдаче кредитов на жилье:

Для клиентов, получающих зарплату:

- **PTI (payment to income)⁴:** Коэффициент выплаты по кредиту к доходу - определяет лимит доли чистого среднемесячного дохода заемщика (до выплаты расходов домохозяйства/семьи), который может быть направлен на погашение по текущему кредиту (не учитывая другие кредиты). Не должен превышать 35%⁵. Если заявка подавалась совместно, учитывается совокупный доход;
- **DTI (debt to income):** Отношение ежемесячных погашений по жилищному кредиту и всех прочих ежемесячных погашений по любым другим кредитам к чистому располагаемому ежемесячному доходу до вычета семейных расходов (**заработная плата после уплаты налогов и всех социальных взносов до семейных расходов**) не должен превышать 45%⁶. Это соотношение определяет максимальный размер ежемесячного совокупного погашения всех кредитов (включая жилищный). Если заявка подавалась совместно, учитывается совокупный доход.⁷

Для владельцев бизнеса (самозанятых):

- **DSR (debt service ratio - коэффициент покрытия долга):** Включает соотношение чистого ежемесячного дохода (за вычетом семейных расходов) ко всем ежемесячным погашениям по кредитам, включая кредит по жилищному финансированию. Минимальное значение 120%⁸.

⁴ Требование по PTI упоминается в Постановлении Правления Национального банка Кыргызской Республики № 45\8 от 28.11.12г. "О требованиях к микрофинансовым организациям"
<http://www.nbkr.kg/searchout.jsp?item=2145&material=36321&lang=RUS>

⁵ В сельских районах, где расходы домохозяйств на продукты питания минимальны, это отношение может быть увеличено до 40%.

⁶ Чистый располагаемый доход после уплаты налогов и других вычетов для клиентов – если доход – заработная плата.

⁷ В сельских районах, где расходы домохозяйств на продукты питания минимальны, это отношение может быть увеличено до 50%.

⁸ Положение о создании и деятельности микрокредитных компаний и микрокредитных агентств, утвержденное постановлением Правления Национального банка Кыргызской Республики №37/2 от 11 сентября 2002 года, пункт 2:

"коэффициент покрытия долга заемщика равен отношению совокупного дохода заемщика к месячному взносу по кредиту (по основной сумме и процентам) не менее 130 процентов. (В редакции постановления Правления Нацбанка КР от 25 сентября 2013 года N 35/17)"

В случае, если доход клиента носит смешанный характер (заработная плата + самозанятость), то следует рассчитать коэффициент (DTI, DSR) по доходу, доля которого превалирует (более 50%) в общем совокупном доходе клиента. Под совокупным доходом клиента понимается прибыль до семейных расходов (операционная прибыль, зарплата).

В случае, если доход супруга / близкого родственника учитывается при расчете DTI и DSR, эти лица должны выступать в качестве поручителей. Однако супруги / близкие родственники не обязательно должны быть совладельцами заложенного имущества. Кроме того, способность заемщиков и их супругов/близких родственников погашать долг могут подтверждать и их дополнительные⁹ виды доходов.

Дополнительные требования - первоначальный взнос и залог

1. Минимальный **первоначальный взнос** при покупке жилья не должен быть ниже 30%. Это соотношение обеспечивает максимальное значение коэффициента **LTV**.

LTV (Loan to Value): Максимальный размер кредита к стоимости недвижимого имущества (если финансируемая за счет кредита собственность выступает в качестве ипотечного залога). Максимальное значение коэффициента **LTV 70%**.

2. В случае благоустройства жилья первоначальный взнос приветствуется, но не является обязательным (при условии, что клиент изначально уже инвестировал средства в продолжающийся строительный проект). **Коэффициент покрытия залога (CCR – Collateral Coverage Ratio):** отношение оценочной стоимости залога к сумме кредита должен быть минимум 120%.

Строительство собственными силами (для кредитов на благоустройство и строительство)

Если клиент владеет землей и хочет построить дом или принимает решение произвести ремонт/благоустройство дома (проекты с энергоэффективными компонентами или без них), строительство или работы по благоустройству, которые могут быть осуществлены либо профессиональными строителями, либо самим владельцем имущества:

Все проекты самостоятельного строительства должны начинаться с анализа / оценки бюджета строительства. Кредитору рекомендуется пригласить специалиста для тщательного анализа стоимости рабочей силы, материалов, способов ремонта/строительных работ и т.д. В целом стоимость квадратного метра должна быть сопоставима с затратами в аналогичных проектах в близлежащих регионах. Стоимость проекта может варьироваться в зависимости от типа конструкции (кирпичное/деревянное/бетонное здание) и отделки интерьера.

К строительным проектам логичнее применять отношение "сумма кредита к затратам", а не "сумма кредита к стоимости залога". Соотношение кредита к стоимости залога определяется на основе окончательной стоимости имущества, в то время как отношение "сумма кредита к затратам" учитывает общую стоимость проекта, оценку земли, материальных и трудовых компонентов и суммы кредита.

Во многих случаях заемщик начинает строительство за счет собственных средств, что гарантирует заинтересованность и вклад заемщика в проект. Чем больше собственных средств используется клиентом, тем меньше вероятность невозврата кредита или отказа от проекта.

⁹ К дополнительным видам дохода относятся регулярные доходы из дополнительного источника и не связаны с основным видом повседневной деятельности клиента, в основном, это денежные переводы которые должны дисконтироваться (желательно дисконтирование в размере 50%)

Строительство, как правило, выполняется поэтапно и рекомендуется предложить клиенту финансирование проекта по частям, в соответствии с этапами строительства. Эти этапы имеют явно выраженные признаки завершенности и включают:

Этап 1: Подготовка площадки и фундамента

Этап 2: Возведение наружных стен и крыши, вставка окон, укладка полов, черновая отделка

Этап 3: Инженерные работы - электро- и водоснабжение, системы отопления или охлаждения, теплоизоляция

Этап 4: Внутренняя отделка, например, штукатурка и покраска

Этап 5: Установка межкомнатных дверей, сантехоборудования, покрытие полов

Этап 6: Внешняя отделка, ландшафтный дизайн, строительство парковки на территории и т.д.

Настоятельно рекомендуется проведение мониторинга после каждого этапа строительства кредитным инспектором (или любым другим специалистом финансового учреждения, ответственного за мониторинг кредитов) с целью оценки проведенных работ (с документированием и фотографированием каждого шага). **Мониторинг должен предшествовать предоставлению очередного транша.**

Процесс оценки залога

Кредитор может рассмотреть возможность приглашения профессионального оценщика движимого/недвижимого имущества, или обеспечить прохождение соответствующего обучения по оценке имущества специалистами финансового учреждения¹⁰.

Оценка имущества производится на основе трех методов: рыночный подход, затратный подход и доходный подход:

- Рыночный подход - используется в основном для оценки собственности путем сравнения недавней цены продаж аналогичных объектов недвижимости, расположенных в близлежащих районах. Кредитор может также применять скидки за недостаточную ликвидность имущества.
- Затратный подход основан на определении затрат, необходимых для восстановления либо замещения составляющих объекта недвижимости. Этими компонентами являются стоимость земли, затраты на строительные материалы и затраты на рабочую силу. Затратный подход следует использовать специально для "двойной проверки" бюджета на строительство при обращении за кредитом на строительство и благоустройство жилья;
- Доходный подход лучше всего подходит для оценки арендованного или снимаемого жилья, с использованием чистой приведенной стоимости денежных потоков от аренды за определенный период времени. Скидки за недостаточную ликвидность имущества также могут применяться.

¹⁰ Объединение Кыргызских Оценщиков предлагает периодические тренинги. Объединение находится по адресу: г. Бишкек, ул. Фрунзе, 282а, тел. 996-312-93-31-77; 996-772-22-08-75

Как правило, используются рыночный подход (сопоставление рыночных цен на покупку домов/квартир) и затратный подход (сумма поэтапных затрат на строительство).

Общие требования к залому недвижимого имущества

Следующие рекомендации определяют минимальные стандарты с точки зрения общих требований к залому.

Также, требования к залому должны соответствовать государственным нормативным документам:

- Гражданский кодекс КР
- Закон Кыргызской Республики о залоге
- Закон Кыргызской Республики о государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним

См. материалы департамента кадастра и регистрации прав на недвижимое имущество на сайте <http://www.gosreg.kg>

Ниже приведены общие стандарты, относящиеся к недвижимому имуществу:

Если имущество, предлагаемое заемщиком в качестве обеспечения по жилищному кредиту, является **недвижимым имуществом** (земля, дом или квартира), оно должно отвечать следующим требованиям:

1. Имущество должно быть необремененным и свободным от обязательств. Это относится и к закладываемой собственности и к любому другому имуществу, предлагаемому в качестве дополнительного залога либо заемщиком, либо поручителем. Соответственно, оно не должно быть предметом контрактных обязательств заемщика, залога или судебных исков, предметом оспариваемых сделок купли-продажи. Не должно быть никаких ограничений на право заемщика отчуждать заложенное имущество или ограничений на перепродажу собственности.
2. Если имуществом является жилой дом (не квартира), ипотека должна включать в себя участок земли, на котором находится жилой дом. Земли должно быть достаточно для обеспечения эффективного использования здания по назначению.
3. Если имущество находится в совместной собственности, необходимо получить нотариально заверенную копию согласия на залог имущества кредитором участниками договора, за исключением заемщика или любых других лиц чье согласие не требуется.
4. Право собственности на заложенное имущество должно быть зарегистрировано в соответствии с законодательством Кыргызстана.
5. Заложенное имущество следует оценить для того, чтобы:
 - Определить, справедлива ли продажная цена для текущего рынка недвижимости
 - Определить стоимость восстановления и реконструкции имущества для целей страхования (в случае, если это применимо в регионах)¹¹. Для расчета стоимости залога (для коэффициента LTV) кредитор принимает во внимание наименьшее значение стоимости недвижимого имущества, если существует разница между оценочной рыночной стоимостью и ценой приобретения¹².

¹¹ В любом случае страховое покрытие должно соответствовать по крайней мере непогашенной сумме кредита в любой момент времени в течение срока кредита

¹² С целью предотвращения возможного мошенничества

6. Заложенное имущество должно быть застраховано¹³ (в случае если страховая компания может обеспечить страхование в регионе) от рисков непредвиденного повреждения или порчи, как минимум на сумму невыплаченного кредита.

Общие требования к залому движимого имущества

Для суммы кредита ниже 150 000 сомов и для кредитов сроком до 2 лет, кредитор может счесть приемлемым обеспечение в виде **движимого имущества**, например, автомобилей, сельскохозяйственных машин, оборудования, если срок эксплуатации превышает срок кредита.

Требования к движимому имуществу регулируются Законом Кыргызской Республики О залоге, и включают в себя (в соответствии с международными стандартами) следующие критерии:

- Общие требования к залому в виде движимого имущества и видам применяемых залогов
- Методика определения рыночной/продажной и ликвидационной цены на движимое имущество
- Методология оценки и регистрации движимого имущества
- Мониторинг залога.

Требования к страхованию¹⁴

Кредиторы должны требовать от заемщика страхования от несчастного случая (смерти)¹⁵ и страхования имущества (при доступности такого страхования в регионах). Страхование жизни должно применяться в случае обращения за кредитами на срок более 5 лет.

Договора страхования должны заключаться с опытными страховщиками:

- Страховые компании должны быть юридически оформлены и обладать необходимыми лицензиями в соответствии с нормативно-правовыми документами Кыргызстана.
- Страховая компания должна иметь опыт работы не менее 2-3 лет в области андеррайтинга рисков на рынке жилой недвижимости.

Минимальный набор требований по страхованию имущества должен включать следующее:

- Страхование от случайного уничтожения, случайного повреждения или порчи имущества
- Страховая стоимость должна покрывать сумму кредита
- Страхование имущества производится на срок предоставления жилищного кредита
- Ответственность уплаты страховых взносов лежит на заемщике
- Договор страхования имущества должен быть заключен в пользу кредитора - залогодержателя.

¹³ В настоящее время страховые компании не смогут обеспечить страхование в регионах, но с развитием страхового рынка эта опция может стать доступной

¹⁴ Учитывая, что в настоящее время страховой рынок еще находится на стадии становления, и страхование не может быть доступным в регионах, кредитор может рассмотреть вопрос о включении этой опции на более позднем этапе, когда страховой рынок в Кыргызстане будет достаточно развитым

¹⁵ Для жилищных кредитов сроком более 5 лет

Минимальный набор требований по страхованию жизни/от несчастного случая должен включать следующее:

- Страхование на случай смерти или потери трудоспособности
- Размер страховки минимум должен покрывать остаток кредита; страхование жизни производится, по крайней мере, на срок предоставления жилищного кредита
- Ответственность за уплату страховых взносов несет заемщик
- Договор страхования жизни должен быть заключен в пользу кредитора (залогодержателя).

Оценка и одобрение кредитной заявки

После сбора всей информации, предоставленной заемщиком, департамент андеррайтинга берет на себя ответственность за проверку представленных в заявке данных, проведение оценки (процесс оценки целесообразности кредита включает андеррайтинг на местах и в офисе) и выработку рекомендаций для кредитного комитета в форме отчета об андеррайтинге.

Процесс андеррайтинга включает следующие этапы и соответствующий анализ:

1. Проверка предоставленной информации о доходах, кредитной истории и прочих финансовых характеристиках заемщика.
2. Проверка личных документов (например, паспорта) с целью предотвращения мошенничества.
3. Оценка кредитной истории заемщика и кредитоспособности (возможности выплачивать кредит).
4. Выяснение, имеет ли заемщик достаточно средств, чтобы сделать первоначальный взнос и оплатить все другие расходы по сделке.
5. Подтверждение действительности правоустанавливающих документов на залог.
6. Оценка соответствия и пригодности предмета залога на основании отчета оценщика.
7. Подтверждение суммы кредита, графика и условий погашения.
8. Представление результатов оценки в письменном виде и рекомендаций на кредитный комитет.

Если андеррайтер приходит к положительному решению, заявка подлежит рассмотрению, в соответствии с установленными процедурами организации-кредитора, соответствующим кредитным комитетом, который примет решение на основе анализа и рекомендаций.

Могут быть следующие документально оформленные решения кредитного комитета:

- кредитная заявка отклонена, с указанием причин (в случае если кредитный комитет не согласен с положительным решением кредитного специалиста),
- кредит предоставляется на первоначальных условиях,
- кредит предоставляется, но на новых условиях (например, требование более высокого первоначального взноса от заемщика).

Если кредитный комитет приходит к выводу, что кредит не может быть предоставлен заемщику, то заемщик должен быть проинформирован с указанием причин/ы отказа.

Оформление кредита

Кредитные, ипотечные или залоговые договоры должны быть оформлены в соответствии со стандартными процедурами организации-кредитора. Нижеследующие рекомендации определяют минимальные требования к срокам и условиям, которые должны быть включены в кредитные и ипотечные/залоговые договоры. Для соответствия стандартным требованиям кредитора такие договоры могут включать другие условия и положения.

Содержание кредитного договора

Кредитный договор должен содержать следующую информацию:

- наименование сторон договора (кредитора, заемщика, их адреса);
- период действия договора;
- основные условия кредита - сумма, срок погашения, обеспечение, процентная ставка в годовом исчислении;
- целевое назначение кредита;
- права и обязанности сторон;
- право клиента на досрочное погашение кредита, при условии уведомления об этом банка не менее чем за тридцать дней до дня такого возврата;
- условия предоставления информации о клиенте в кредитное бюро;
- санкции за нарушение какой-либо стороной своих обязательств, случаи расторжения кредитного договора.

Содержание договора залога

Договор залога недвижимого имущество должен содержать как минимум следующие сведения и условия:

- Данные о залогодержателе/кредиторе (название, адрес)
- Данные о залогодателе (фамилия, имя, отчество, адрес постоянного места жительства)
- Подтверждение суммы жилищного кредита и срока погашения кредита
- Описание объекта и / или данные о регистрации собственности (если земля является частью объекта, описание земли также должно быть включено)
- Цену собственности (оценочная) на дату подписания договора
- Если заложенное имущество находится в совместной собственности, договор предусматривает получение нотариально заверенных согласий всех совладельцев
- Запрещение на отчуждение заложенного имущества в любой форме, в том числе путем выпуска закладных, передачу его в залог, аренду или безвозмездное пользование другому лицу либо распоряжаться им иным образом без согласия залогодержателя

- Условие об обращении взыскания на предмет залога в случае нарушения заемщиком/залогодателем условий кредитного договора или положений договора залога.
- Условие об обеспечении Залогодателем сохранности и надлежащего состояния переданного в залог имущества
- Залогодатель должен сообщать залогодержателю о любых существенных изменениях, произошедших в предмете залога, условиях (имеющих место или предполагаемых) или изменениях, касающихся использования данного имущества, и попытаться получить согласие кредитора.
- Договор залога недвижимого имущества подлежит обязательному нотариальному удостоверению. Вступает в силу с момента его государственной регистрации в органах Государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним (органы Госрегистра).

Залоговый договор (предметом залога является движимое имущество) должен содержать как минимум следующие сведения и условия:

- Наименование предмета и адрес местонахождения залогового имущества
- Подтверждение суммы жилищного кредита и срока погашения кредита
- Описание объекта и / или ссылка на документ, подтверждающий право собственности на данное имущество
- Стоимость имущества на дату подписания соглашений (если таковая имеется)
- Условие об обеспечении Залогодателем сохранности и надлежащего состояния переданного в залог имущества.
- Собственник имущества должен информировать кредиторов о любых существенных изменениях в предмете собственности, условиях (имеющих место или предполагаемых) или изменениях, касающихся использования данного имущества, и должен получить согласие кредитора на планируемые изменения.

ОБСЛУЖИВАНИЕ

Основной целью обслуживания является обеспечение эффективного управления и мониторинга кредитных счетов и отношений от привлечения до погашения жилищного кредита. Это также подразумевает быстрый доступ к информации о каждом жилищном кредите, как и ко всему портфелю жилищных кредитов в целом.

Высокоавтоматизированная система обработки позволит снизить затраты и лучше отслеживать пропущенные платежи и документы. В этом отношении контроль качества документов помогает осуществить проверку данных на соответствие требованиям инвесторов.

Наконец, обслуживание направлено на улучшение возможности кредитора обслуживать, отвечать на запросы, поддерживать удовлетворенность и лояльность клиентов.

Контроль документации

Помимо физической организации кредитных файлов, программное обеспечение по обработке жилищных кредитов должно обеспечить полное хранение всех данных, относящихся к кредиту.

Система контроля кредитов (MIS) должна быть простой системой, в которой сотрудники могут зарегистрировать информацию о состоянии файлов ипотечных/жилищных кредитов. Система включает в себя информацию, собранную в процессе выдачи кредита, и информацию о дальнейшей истории кредита:

1. Поддержка кредитных файлов, в которых хранятся все важные документы, представленные заемщиком
2. Контроль наличия всех необходимых документов
3. Контроль платежей по жилищным кредитам
4. Обработка ранних (досрочных) погашений по жилищным кредитам и пересчет схемы погашения кредита
5. Осуществление процедур в отношении просроченных жилищных кредитов, включая напоминания заемщикам, расчет штрафов и инициирование процесса взыскания просроченной задолженности
6. Проверка залога, страхования имущества и финансового положения заемщика на регулярной основе
7. Завершение процессов в конце срока кредита

В Приложении 1 – «Предлагаемые требования к системе регистрации кредитов» - представлены примеры передовой практики в области информационных систем по жилищным кредитам.

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ И ФИНАНСИРОВАНИЕ ПРОГРАММЫ

Кредитор должен быть способен доказать, что он разумно управляет капиталом и средствами акционеров, используя соответствующие меры управления рисками, например, жилищные кредиты проверяются в соответствии с четко определенными стандартами, проводится адекватная работа с просроченной задолженностью, ведется мониторинг риска всего портфеля кредитов, а схемы финансирования и ценообразования отражают эти риски.

Управление просроченной задолженностью

Дополнительные критерии должны помочь кредитору в организации жилищного финансирования на следующих этапах.

Цикл мониторинга погашения должен гарантировать, что заемщик делает платежи по кредиту своевременно. С целью уменьшения возможных просроченных платежей, рекомендуется принять во внимание следующие меры:

- Дата выплат должна совпадать с датой получения заработной платы заемщиком (первичные доходы, в случае клиентов, работающих по найму)

- Кредитный специалист может связаться с заемщиком за 1-2 дня до даты погашения, чтобы напомнить ему о необходимых платежах¹⁶.
- Особое внимание следует обратить на крупные суммы с большим сроком погашения.

Как только программа подает сигнал об отсутствии платежа, кредитный специалист должен выполнить следующие задачи:

1. После первого дня просрочки платежа кредитный специалист должен связаться с заемщиком по телефону или лично, если это возможно, чтобы:
 - Выяснить причины задержек
 - Напомнить о возможных штрафах
 - Проконсультировать о последствиях таких штрафов для заемщика
 - Если это необходимо, кредитный специалист предпринимает немедленные действия по проведению кредитного комитета по проблемным кредитам, который принимает соответствующие решения по разрешению просрочки и возможному непогашению кредита.
2. Если просрочка оплаты составляет 30 дней, кредитор должен проинформировать заемщика, что кредит становится «проблемным» и направить заемщику письмо, в котором следует:
 - Потребовать немедленной оплаты задолженности
 - Предупредить о последствиях в случае продолжения неоплаты
 - Копия письма с подписью заемщика о получении его оригинала подшивается в кредитное досье.
3. Если просрочка оплаты составляет 90 дней, кредитор должен инициировать процесс взыскания заложенного имущества. По решению кредитора (кредитного комитета или комитета по проблемным кредитам) его можно начать и раньше.

Процесс взыскания для кредитора сопровождается рисками. Вполне вероятно, что отношения с заемщиком полностью испорчены.

Управление портфелем

Управление портфелем включает адекватные стандарты отчетности, процедуры мониторинга и управление просроченной задолженностью.

Сегментация портфеля и стандарты отчетности

Кредитор должен иметь возможность проанализировать портфель жилищных кредитов достаточно тщательно, особенно в части информации о залоге, истории выплат, досрочных погашениях и конкретных данных по кредитам. Должна быть возможность получать ежемесячные/квартальные/годовые отчеты по филиалу, региону и группе в целом в следующих разрезах:

- Размер портфеля жилищных кредитов с разбивкой по продуктам (общая сумма, общий объем, средний срок, средневзвешенная процентная ставка, средние отношения LTV, DTI и всех других коэффициентов, которые используются при анализе).
- Структура роста кредитного портфеля
- Соотношение числа заявок/одобрений/отказов

¹⁶ Как вариант, кредитор может информировать заемщика методом sms оповещения

- Каналы поступления заявок
- Структура кредитов по срокам погашения
- Структура кредитов по географическому размещению
- Размер ежемесячных погашений (минимальный / максимальный)
- LTV (средний / максимальный)
- Средний DTI
- Средневзвешенный период погашения
- Средняя сумма кредита в разбивке по продуктам
- Уровень просрочки в разбивке по регионам/филиалам, продуктам.

Финансирование программы

Жилищные кредиты обычно характеризуются более длительными сроками погашения в сравнении с другими потребительскими кредитами.

Риск недостаточной ликвидности, процентных ставок и валютного риска являются наиболее распространенными видами рисков, которые требуют адекватного измерения и управления. Поэтому кредитор должен использовать соответствующие процедуры, которые обеспечили бы поток средств, соответствующий особенностям жилищных кредитов.

Такие процедуры также необходимы с точки зрения ценообразования. При оценке прямых и косвенных затрат и оценке стоимости структуры финансирования жилищных кредитов необходимо глубоко проанализировать риски и расходы, и обеспечить эффективное управление процессами.

Кредитор должен создать методологию по ценообразованию с поправкой на риск. Такое руководство должно содержать пошаговый подход к расчету рисков, связанных с кредитованием жилищного финансирования, анализировать схемы ценообразования и обеспечить обзор компонентов для ценообразования в случае финансирования из собственных ресурсов. Основные компоненты ценообразования должны включать:

- Расчет средневзвешенной процентной ставки фондирования (стоимость фондирования);
- Валютный риск (риск FOREX);
- Кредитный риск (ожидаемый убыток);
- Риск предоплаты – реинвестирование потерь из-за досрочного погашения кредита с фиксированной ставкой до закрытия кредита;
- Риск ликвидности (реализуемости) - расходы на резервы для кредитных линий и/или депозитов;
- Административные расходы (желательно сделать расчет затрат (костинг) на прямые и косвенные процессы кредитования);
- Спрэд прибыли (маржа наценки).

Приложение 1 Предлагаемые требования к системе регистрации кредитов

Поля данных, подлежащих заполнению до выдачи кредита, **могут** включать:

#	Имя поля	Пояснение
Информация о кредите		
1.	Имя заявителя/клиента	Имя и фамилия
2.	Номер паспорта клиента (идентификационный номер)	
3.	Юридический статус клиента	Варианты - Физическое лицо - Индивидуальный предприниматель - Юридическое лицо
4.	Дата рождения	
5.	Пол	Мужской/женский
6.	Адрес регистрации - Страна - Город - Регион - Улица - № дома - № квартиры - Индекс - Номер телефона	
7.	Адрес проживания - Страна - Город - Регион - Улица - № дома - № квартиры - Индекс - Номер телефона	
8.	Электронная почта клиента	
9.	Дата подачи заявки	
10.	регистрационный номер клиента в финансовом учреждении	Если действующий клиент имеет его
11.	Месячный доход клиента (KGS)	Зарплата плюс доходы из других источников
12.	Вид дохода	Зарплата/доход от бизнеса/смешанный вид дохода
13.	Семейное положение	Варианты: - Холост/не замужем - Женат/замужем - Вдовец/вдова - Разведен (-а)

#	Имя поля	Пояснение
14.	Количество детей	
15.	Количество иждивенцев и степень родства	
16.	Бюджет семьи	В случае если многие члены семьи работают, все доходы должны быть предъявлены
17.	Занятость	Работа по найму/ самозанятость
18.	Отработано лет на последнем месте работы	
19.	Должность	
20.	Предыдущие места работы	
21.	Обеспечение	Это может быть дом / квартира, машина, поручитель
22.	Пояснения	Согласно форме оценки
23.	Стоимость залога	
24.	Список представленных документов	Для созаемщиков должна быть упомянута вся собранная информация для заемщика
25.	Созаемщик	Только для предпринимателей
26.	Кредитный специалист (ID или фамилия)	
27.	Дата подписания договора	
28.	Сумма кредита по договору	
29.	Валюта	KGS, USD, EUR
30.	Процентная ставка (годовая)	
31.	Дата выдачи	
32.	Цель кредита	Варианты Покупка Улучшение жилищных условий Строительство
33.	Номер кредитного счета	
34.	Источник: кредитных средств	Собственные средства (или любой другой источник)
35.	Тип кредита	- дифференцированные платежи - аннуитетные платежи - др.
36.	Срок кредита	Срок погашения кредита в месяцах
37.	Льготный период	Если есть, в месяцах

#	Имя поля	Пояснение
38.	Добровольная техническая помощь в области строительства, предоставляемая клиенту	
39.	Страхование имущества	
40.	Страхование жизни/от несчастного случая	

2. Система мониторинга кредитов (для целей отчетности, после выплаты)

1.	История выплат по кредиту	
2.	№ ипотечного/жилищного кредита	Автоматически присваивается системой
3.	Имя клиента	
4.	Номер паспорта заемщика	
5.	Адрес заемщика	Город или область
6.	Ежемесячный доход заемщика (KGS)	Зарплата плюс все остальные источники дохода
7.	Сумма выданного кредита	
8.	Валюта кредита	KGS, USD, EUR
9.	Дата выдачи	
10.	Срок погашения (при выдаче)	Месяцев
11.	Источник средств	Собственные средства
12.	Процентная ставка (годовая)	
13.	Остаток задолженности (на дату отчетности)	
14.	Оставшийся срок до погашения (в месяцах)	
15.	Количество дней просрочки (основной суммы или процентов)	
16.	Списание кредита	
17.	Причина просрочки более чем на 30 дней	- Утрата работы - Болезнь - Смерть - Нежелание платить - прочее [в свободной форме]
18.	Принятые меры	- Возобновление выплат - Судебное дело - Реструктурирование кредита - Списание кредита