

СОДЕРЖАНИЕ

1 Цель создания ОАО «Наш дом – Приморье»

2 Акционеры ОАО «Наш дом – Приморье»

3 Наблюдательный совет компании

4 Партнеры ОАО «Наш дом – Приморье»

- доли страховых компаний в 2003 - 2007 гг.
 - доли оценочных компаний в 2003 – 2007 гг.
 - доли строительных компаний в 2007 г.
-

5 Рынок ипотечного жилищного кредитования

- основные ипотечные продукты, предлагаемые на рынке Приморского края.
 - характеристики рефинансированных закладных в разрезе регионов по версии АИЖК;
 - основные операторы АИЖК в ДВФО;
 - оценка общей динамики и емкости рынка ИЖК В Приморском крае за 2007 г.;
 - объем, доля ипотечных кредитов на рынке Приморского края;
 - объем и структура ипотечного жилищного кредитования компании;
 - динамика числа зарегистрированных сделок с жилой недвижимостью (в т. ч. регистрация залога недвижимости).
-

6 Рефинансирование долгосрочных ипотечных кредитов

7 Анализ развития услуг по обслуживанию закладных

8 Структура портфеля ипотечных кредитов

- характеристика групп заемщиков;
 - территориальная диверсификация;
 - основные характеристики портфеля закладных
 - анализ изменений в портфеле закладных, находящихся в собственности компании;
 - анализ изменений в портфеле закладных, находящихся на обслуживании;
-

- анализ портфеля залладных, находящихса на особом контроле и дефолтных залладных.

9 Основные финансово-экономические показатели за 2003-2007 гг.

10 Финансовая отчетность за 2007 г.

Анализ крупных сделок (в т.ч. сделок от 5% и более от балансовой стоимости активов), сделок с заинтересованными и аффилированными лицами

12 Анализ динамики чистых активов

13 Анализ структуры и динамики основных фондов

- анализ изменений в структуре основных средств;
- основные показатели оценки процесса обновления основных фондов.

14 Анализ структуры оборотных средств

15 Анализ структуры и динамики дебиторской задолженности компании

16 Анализ структуры и динамики кредиторской задолженности

17 Отчет о выполнении бюджета компании

18 Отчет о расходах компании (анализ, рост, доли 2004 - 2007 гг.)

Отчет о реализованных в 2007 году мероприятиях по каждой задаче, определенной КЦП «Ипотечное жилищное кредитование в Приморском крае»

20 Планы развития компании на 2008-2009 гг.

Цель создания ОАО «Наш дом – Приморье»

□ *ОАО «Наш дом – Приморье» было создано в декабре 2002 года в соответствии с Распоряжением Губернатора края № 613-р от 12.11.2002г. с целью реализации Краевой целевой программы «Ипотечное жилищное кредитование в Приморском крае на 2003-2010гг.»*

Основными задачами регионального оператора Приморского края

ОАО «Наш дом – Приморье» являются:

- внедрение единых Стандартов ипотечного жилищного кредитования на территории Приморского края;
- создание инфраструктуры ипотечного жилищного кредитования в Приморском крае;
- обеспечение доступности ипотечных кредитов (займов) для жителей Приморского края;
- обеспечение ликвидности стандартных ипотечных кредитов (займов) путем внедрения механизма рефинансирования кредитов;
- популяризация ипотечного кредитования на территории края.

□ *Поддержка ипотечного жилищного кредитования в Приморском крае осуществляется посредством участия субъекта РФ в уставном капитале компании и предоставления государственных гарантий по обязательствам регионального оператора.*

Акционеры ОАО «Наш дом – Приморье»

- Единственным акционером компании является Приморский край, полномочия собственника осуществляет Комитет по управлению государственным имуществом администрации Приморского края.

Наблюдательный совет компании

Алексеева Тамара Васильевна	Главный специалист отдела приватизации и работы с государственными предприятиями и учреждениями департамента имущественных отношений Приморского края.
Елькина Анна Владимировна	Заведующая отделом приватизации и работы с государственными предприятиями и учреждениями департамента имущественных отношений Приморского края.
Жаркова Наталья Игоревна	Заведующая отделом взаимодействия с финансовыми организациями комитета экономического развития Администрации Приморского края.
Заводянная Любовь Александровна	Консультант отдела макроэкономического анализа и прогнозирования комитета экономического развития Администрации Приморского края.
Макарова Анна Геннадьевна	Главный специалист отдела корпоративного регулирования комитета экономического развития Администрации Приморского края.
Рыбакова Валентина Анисимовна	Начальник управления бюджетной политики в отраслях экономики и социальной сферы департамента финансов Администрации Приморского края.
Смирнов Юрий Юрьевич	Консультант отдела правового обеспечения имущественных и земельных отношений правового департамента Администрации Приморского края.

Партнеры ОАО «Наш дом – Приморье»

Партнерские взаимовыгодные отношения с первичными кредиторами, оценочными и страховыми компаниями позволяют региональному оператору формировать качественный портфель закладных с низкой степенью дефолтов.

<i>Кредитные организации (первичные кредиторы)</i>	
ОАО АКБ «Приморье» ОАО СКБП «Примсоцбанк» ОАО «Дальневосточный банк» ОАО «Дальневосточный коммерческий банк «ДАЛЬКОМБАНК»	ЗАО ПТКБ «Меркурий» «ВТБ 24» (ЗАО) ОАО «Азиатско-Тихоокеанский Банк» КБ «Русский ипотечный банк» (ООО)
<i>Страховые компании, аккредитованные АИЖК</i>	
ООО СК «Согласие» ОАО «Согаз», СК «Согаз-жизнь» ОАО «Военно-страховая компания» ОАО «Альфастрахование» ООО СК «Нефтеполис»	ОСАО «Ингосстрах» ОАО «Московская страховая компания» ЗАО «Страховая группа «Уралсиб» ЗАО САК «Информстрах» ЗАО «ГУТА-Страхование»
<i>Оценочные компании, аккредитованные АИЖК</i>	
ООО «Индустрия-Р» ООО «Экспертно-оценочное бюро» ООО «НИЯ»	ЗАО «Дальком-аудит» ООО «Альфа-Групп» ООО «Городской центр оценки» ООО «Центр развития инвестиций»



Доли строительных организаций в 2007г.

В 2007 г. ОАО «Наш дом – Приморье» было аккредитовано еще несколько строительных объектов для продолжения активной практики кредитования на первичный рынок жилья (новострой) («Лесной квартал», «Сердце Океана», «Два Капитана», «Орлиное гнездо»).

Также в 2007 г. была продолжена работа по оформлению документов, принимаемых от заемщиков с целью рассмотрения вопроса о субсидировании части расходов по уплате процентов по ипотечным жилищным кредитам (займам). Субсидии предоставляются Заемщикам, получившим ипотечные жилищные кредиты (займы) в строящихся или вновь возведенных жилых домах. В 2006 году подали документы и получили положительное заключение о

субсидировании части расходов по уплате процентов по ипотечным жилищным кредитам (займам) 33 семьи, а в 2007 году уже 79 семей. Увеличение числа семей более чем в 2,3 раза, что говорит о том, что субсидирование процентной ставки является действительно действенным механизмом повышения доступности ипотеки, так как снижает реальный процент по жилищному ипотечному кредиту (займу) в 2 раза. Благодаря субсидированию части расходов по уплате процентов по ипотечным жилищным кредитам (займам) все больше семей в Приморском крае могут решить свой квартирный вопрос.

В 2007 году в Приморском крае введено в эксплуатацию 340,6 тыс. кв. м жилья. Целевые показатели, поставленные перед краем в рамках приоритетного национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России», превышены более чем на 10 тыс. кв. м.

В последние годы в Приморье стабильно растут темпы жилищного строительства, и развивается индустрия строительных материалов.

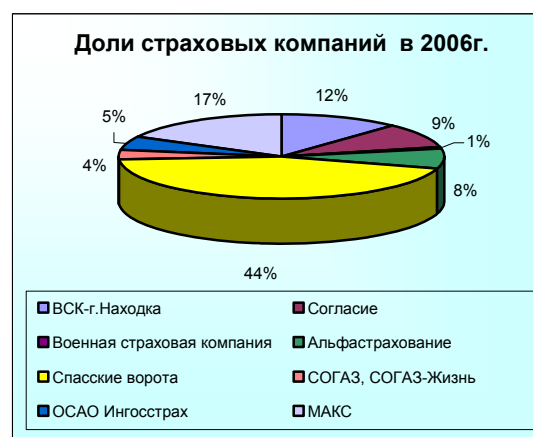
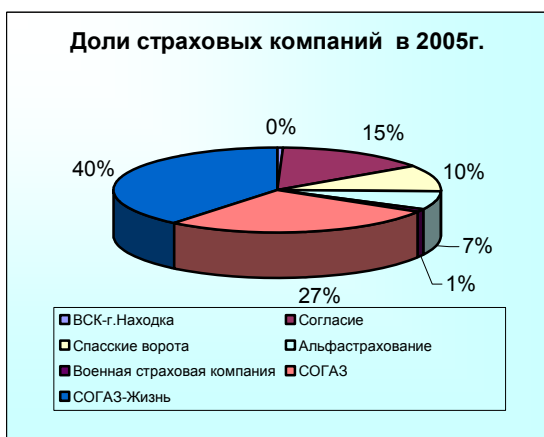
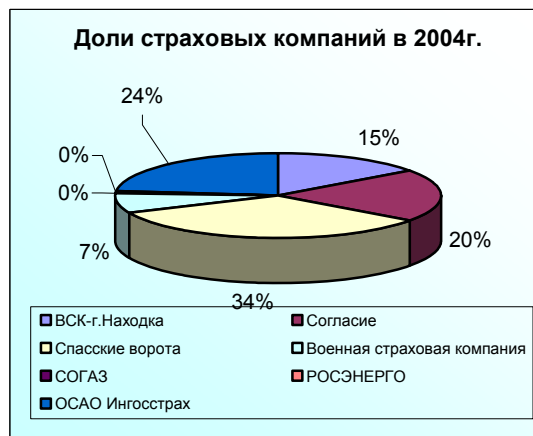
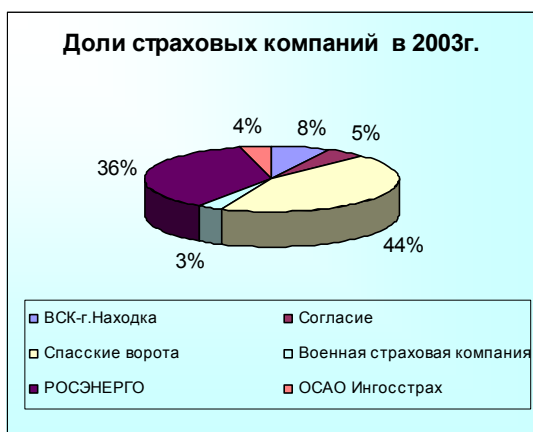
По прогнозам экспертов, уже через три года Приморский край может выйти на уровень 1 млн. кв. м в год.

В рамках приоритетного национального проекта планируется сокращать административные барьеры, совершенствовать градостроительное законодательство и нормативную базу в сфере жилищного строительства, модернизировать уже существующие объекты коммунальной инфраструктуры и привлекать частных инвесторов.

Благодаря осуществлению проекта, в 2007 году уровень износа коммунальной инфраструктуры снизился и составил около 55%, по прогнозам специалистов к 2010 году он будет составлять около 50%.

По состоянию на **01.01.2008 года**, в системе Регионального оператора на **первичном рынке жилья** выдано **493 кредита (займа)**, на сумму **около 739 млн. рублей**.

Доли страховых компаний в 2003 – 2007 гг.



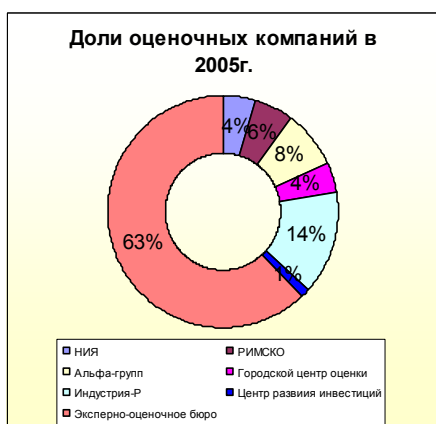
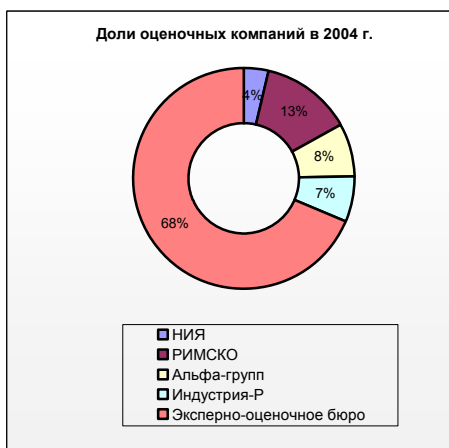
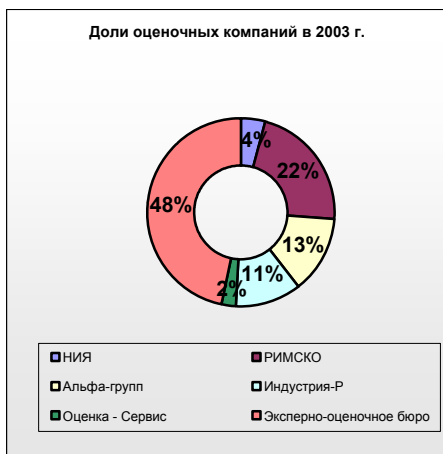
С каждым годом число страховых компаний, сотрудничающих с ОАО «Наш дом – Приморье», увеличивается (с 6 в 2003 г. до 12 в 2007 г.).

В 2006 г. наибольший удельный вес в общем, объеме предоставления страховых услуг заемщикам пришелся на ЗАО «Страховая группа

«Спасские ворота» - 75 полисов.

А в 2007 г. наибольший удельный вес в общем, объеме предоставления страховых услуг заемщикам пришелся на ОАО «Альфастрахование» - 63 полиса, на втором месте ООО СК «Согласие» - 17 полисов. Лидирующие позиции компания ОАО «Альфастрахование» заняла вследствие гибкости ее тарифной политики при заключении договоров страхования и улучшенным сервисом для клиентов, удобством при заключении договоров страхования.

Доли оценочных компаний в 2003-2007 гг.



В течение всего периода деятельности ОАО «Наш дом – Приморье» наибольший удельный вес из всех оценочных компаний приходится на ООО «Экспертно – оценочное бюро» (63% в 2005 г., 31% в 2006 г.). В 2007 г. по прежнему на первом месте ООО «Экспертно – оценочное бюро» (39%) и ООО «Городской центр оценки» (21%) на

втором месте и ООО «Центр развития инвестиций» на третьем – 13%. Это связано, в первую очередь с лучшими условиями обслуживания заемщиков и тем, что указанные компании работают в строгом соответствии со стандартами АИЖК, а также по желанию заемщика или по просьбе Регионального оператора «Наш дом - Приморье» всегда готовы произвести оценку предмета ипотеки в любом отдаленном населенном пункте Приморского края в кратчайшие сроки.

Рынок ипотечного жилищного кредитования

По итогам 2007 года, можно отметить значительный рост в секторе ипотечного рынка - увеличение в 2 раза объемов кредитов (займов), предоставленных на приобретение жилых помещений, по сравнению с 2006 годом. Это связано и со снижением годовых процентов по ипотеке, и с увеличением числа банков, предоставляющих ипотечные кредиты, а также с расширением ипотечных линеек и более либеральным подходом к каждому клиенту. Также это говорит и о растущих доходах населения, и о том, что, несмотря на стремительный рост цен на недвижимость, приобретение квартиры по ипотеке становится доступно все большему числу семей. Однако необходимо отметить возникновение некоторых сложностей и в российском секторе, в связи с разразившимся кризисом на ипотечном рынке США. Вследствие чего, по оценкам специалистов, прогнозируется некоторое замедление роста рынка ипотечного кредитования. Еще в конце прошлого года некоторые банки увеличили годовые проценты и ужесточили требования к заемщикам. Данная тенденция может продолжиться и в 2008 году. Удерживать свои позиции на прежнем уровне, возможно, будут только крупные игроки. Тем не менее, необходимо отметить и положительный момент в сложившейся ситуации, кризис в США может многому научить всех участников российского ипотечного рынка: заемщиков, кредиторов и регулирующие организации. Собственники будут по-другому относиться к качеству недвижимости, а банки – к платежеспособности клиентов.

Несмотря на то, что активность банков постоянно растет (многие банки в борьбе за клиентов регулярно сообщают об уменьшении первоначального взноса, снижении годовых процентов, улучшении условий, предложении все новых услуг, проведении всевозможных акции, внедрении системы скидок и т.п.), используя данные, предоставленные Федеральной Регистрационной Службой по Приморскому краю, можно сделать вывод о высокой конкурентоспособности ипотечного продукта, предлагаемого в системе Регионального оператора по стандартам ОАО «АИЖК», так как на стандартные

кредиты приходится **около 20% (676 закладных)** от всех сделок, совершаемых с использованием коммерческого ипотечного кредита.

Объем рынка ипотечного жилищного кредитования за последние годы вырос во много раз. Кроме специализированных, ипотечных банков очень большое количество банков работающих с населением объявляли о запуске своих собственных ипотечных жилищных программ. Но высокие цены на жилье препятствуют развитию ипотеки. Прямая покупка современных квартир, в частности во Владивостоке почти исчерпана платежеспособностью населения. На первый план вышла покупка квартиры с помощью ипотечного кредитования, когда в качестве первоначального взноса используются уже имеющаяся площадь или часть её. На рынке большое количество предложений и потенциальный заемщик, обратившись к Региональному оператору, может подобрать необходимую ипотечную программу с подходящими условиями, и приобрести желаемую квартиру с использованием ипотеки.

Характеристики рефинансированных закладных в разрезе регионов по версии АИЖК

Наименование округа	Количество закладных		Общая стоимость закладных на дату выкупа (по остатку основного долга)		Численность населения		Стоимость 1 кв. м. жилья/ ср. размер кредита
	шт.	в % к РФ	млн. руб.	в % к РФ	Млн. чел.	% к РФ	руб.
Дальневосточный	1 657	3,93%	1 657,65	4,22%	6,69	4,61%	33 641,47/1 171,74
<i>в том числе</i> Приморский край	775	1,84%	796,19	2,03	2,071	1,44%	38 803,2/1 250,07
Приволжский	14 298	33,9%	12 501,45	31,81%	31,15	21,46%	33 165,23/930,03
Северо-западный	4 173	9,89%	4 638,37	11,8%	13,97	9,63%	38 105,5/1 053,17
Сибирский	13 855	32,85%	13 141,15	33,44%	20,06	13,82%	35 962,53/1 141,59
Уральский	3 386	8,03%	3 049,29	7,76%	12,37	8,52%	33 460,42/857,61
Центральный	2 311	5,48%	1 944,77	4,95%	38,00	26,18%	32 152,87/1 043,79
Южный	2 493	5,91%	2 365,63	6,02%	22,90	15,78%	25 748,97/1 008,19
РФ, в целом	42 173	100 %	39 298,31	100,00%	145,16	100 %	33 847,71 / 2 977,97

По версии Агентства по ипотечному жилищному кредитованию Приморский край из 87 регионов Российской Федерации вошел в первую двадцатку лидирующих регионов и находится на 17 месте.

Доля Дальневосточного ФО в системе ипотечного кредитования АИЖК полностью соответствует структуре населения и средней стоимости 1 кв. м. жилья.

Под структурой населения понимается экономически активное население края, занятое в развивающихся отраслях экономики. При этом из экономически активного населения исключаются те категории граждан, за обеспечение жильем которых отвечает государство (военные, пограничные и таможенные службы, ГУИН, жители Крайнего Севера и приравненные к нему районы, и т.п.).

В Дальневосточном Федеральном округе Приморский край занимает почетное первое место (46,8% всех ипотек ДВФО).

Согласно статистическим данным по Приморскому краю доля ипотечных сделок в общем объеме сделок купли-продажи составляет 13,9%. При этом, лидерами стали г. Владивосток – 26%, г. Находка – 15,5%, на третьем месте г. Уссурийск – 9,9% и замыкает четверку лидеров г.Артем – 8,7%. Высокие показатели по этим городам свидетельствуют о растущей экономике в этих Муниципальных округах.

Согласно данным ФРС по Приморскому краю **объем задолженности по ипотечным кредитам за 2007 год составил 4,157 млрд. рублей**, что превысило показатель 2006 года почти **в 4 раза**.

Оценка емкости рынка ипотечного жилищного кредитования в Приморском крае в 2007г.

Целевой индикатор	Ед. изм.	Значение в 2005 г.	Значение в 2006 г.	Значение в 2007 г.
Доля семей, имеющих возможность приобрести жилье, соответствующее стандартам обеспечения жилыми помещениями, с помощью собственных и заемных средств	%	9	16	17
Объем выдаваемых в год ипотечных жилищных кредитов и займов (вторичный рынок)	млрд. рублей	0,3	1,06	4,15
Количество выдаваемых в год ипотечных жилищных кредитов и займов (вторичный рынок)	шт.	537	1 535	3 862

Объем, доля ипотечных кредитов на рынке Приморского края

Наименование	2007 г.	
	Шт.	Уд. вес (%)
<i>Твердый залог, регистрация в ФРС</i>		
В системе РО (ОАО «Наш дом - Приморье»)	276	7,8
КЦП «Квартира молодой семье»	124	3,6
Прочие КО	2586	88,6
ИТОГО:	3 862	100%
<i>Жилищные кредиты на стадии строительства</i>		
В системе РО (ОАО «Наш дом - Приморье»), млн. руб.	493	40
Прочие кредиторы, млн. руб.	740	60
ИТОГО:	100 %	100%

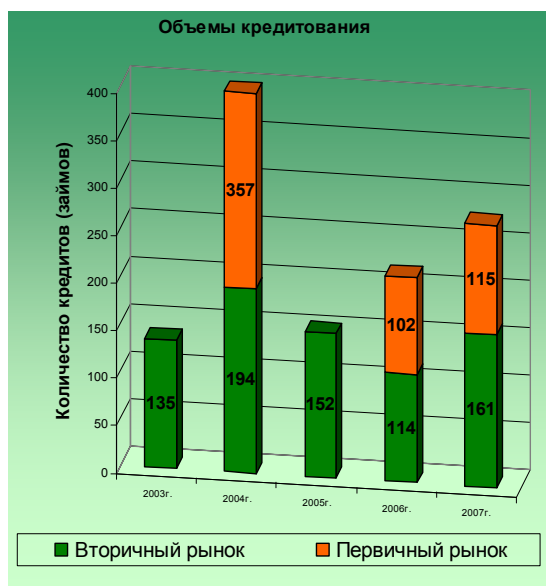
Объемы и структура ипотечного жилищного кредитования компании.

Объемы ипотечного жилищного кредитования в 2007г. по количеству выданных кредитов увеличились по сравнению с 2006г. в 2,5 раза, а по объему выданных кредитов в денежном выражении в 3,9 раз.

Основные факторы, повлиявшие на увеличение объемов кредитования:

- проведение рекламных компаний по привлечению новых клиентов;
- возросшее доверие граждан к ипотечному кредитованию;
- осознание гражданами того, что в ситуации с постоянным ростом цен на недвижимость, ипотека становится самым реальным шансом, для улучшения их жилищных условий;
- растущий спектр услуг, внедрение новых ипотечных программ, расширение ипотечных линеек;
- индивидуальный подход к каждому клиенту;
- комплексное обслуживание клиента;
- активная работа с застройщиками, по аккредитации, и как следствие предложение большего ассортимента клиентам (ЗАО «ДВ Стройсвязькомплекс» - «Лесной квартал», ООО «Далта-Восток-1» - «Сердце Океана», «Два Капитана», «Рес Омниум» - «Орлиное гнездо»);

- субсидирование процентной ставки на новое жилье (строящееся или имеющее износ 0%);
- снижение процентной ставки в 2006 году до 10,5% годовых;
- возможность использования залога квартиры, имеющейся в собственности, в качестве части вложенных средств, для покупки нового жилья;
- рост доходов населения.



Анализ первичного и вторичного рынка жилья показал, что ежегодная потребность в новом жилье для целей ипотечного кредитования составляет до 30,6 тыс. кв. м. (15,6%) по ценам не выше 35 тыс. руб. за 1 кв. м.

Анализ платежеспособности населения Приморского края показывает, что среднестатистическая семья в состоянии платить ежемесячные аннуитетные платежи

в размере 15-18 тыс. рублей, при этом текущий средний размер аннуитета составляет 21,25 тыс. рублей, средний ежемесячный доход семьи составляет 30-40 тыс. руб., средний размер кредита – 1,5 млн. руб.

К основным проблемам относится в первую очередь высокая динамика роста стоимости недвижимости, значительно превышающая рост доходов населения. Также сдерживающее влияние на увеличение спроса в сегменте ипотечного кредитования в значительной мере оказывают и относительно высокие процентные ставки по кредитам, в сравнении с западными. В настоящее время для 70% потребителей основным критерием выбора банка являются низкие ставки по ипотечному кредитованию. А в 2008 году ситуация несколько усугубится, что может также оказать негативное воздействие на развитие ипотечного кредитования в регионе.

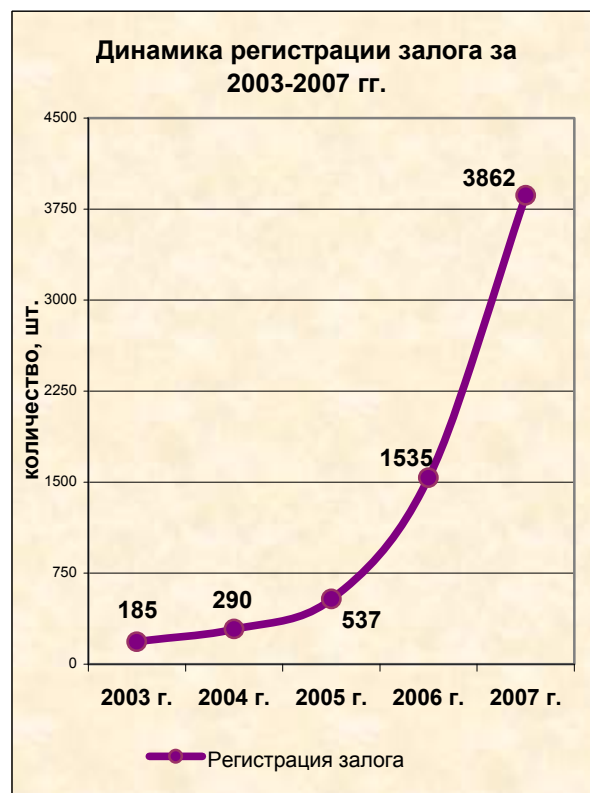
Что касается влияния высоких цен, то на сегодня можно констатировать, что с каждым днём всё меньшему количеству людей в России становится

доступной покупка жилья без привлечения кредитных средств – это плюс для развития ипотеки. С другой стороны на примере Владивостока мы видим, что далеко не каждый житель по уровню своих доходов может рассчитывать на покупку квартиры даже с ипотекой. Соотношение общего количества ипотечных сделок между покупкой новой квартиры и улучшением жилищных условий за последний год сильно качнулось в сторону альтернативных сделок.

Однако, ещё очень рано говорить о том, что покупательский спрос на жильё, пусть и по таким высоким ценам, удовлетворён, поэтому высокие цены не только не тормозят, но и положительно влияют на рост рынка ипотечного кредитования.

Динамика числа зарегистрированных сделок с жилой недвижимостью (в т.ч. регистрация залога недвижимости)

	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.
Всего сделок купли – продажи, шт.	28 508	27 580	26 538	26 329	27 833
в т. ч. регистрация залога (шт.)	185	290	537	1 535	3 862

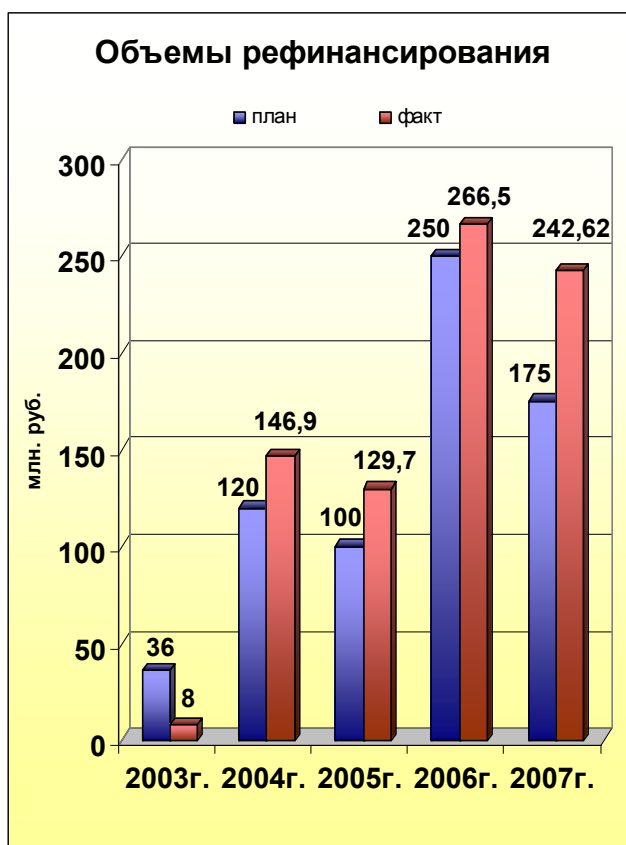


В общей динамике количества зарегистрированных сделок купли-продажи в 2007 г. по сравнению с 2003 г. наблюдается снижение в 1,02 раза, однако по сравнению с 2006 г. наблюдается увеличение в 1,06 раз, что говорит, тем не менее, о довольно высокой покупательской способности граждан, в динамике же регистрации залога за 2003-2007 гг. наблюдается рост в 20,9 раз, что свидетельствует об активном развитии рынка ипотечного жилищного кредитования на территории Приморского края.

Рефинансирование долгосрочных ипотечных кредитов

Механизм рефинансирования закладных позволяет обеспечить мгновенную ликвидность долгосрочных ипотечных кредитов, права по которым удостоверяются закладной.

Эта процедура позволяет региональным банкам выдавать длинные кредиты, при этом полностью соблюдая ликвидность баланса.

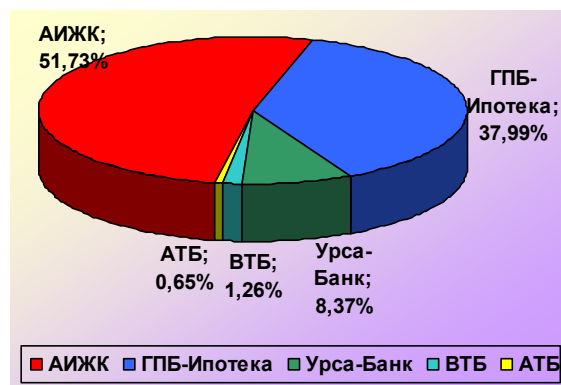


В 2005г. ОАО «Наш дом – Приморье» заключил соглашение о рефинансировании закладных, выпущенных на территории Приморского края с АКБ «СОВФИНТРЕЙД» (правопреемник ГПБ-Ипотека), что позволило полностью нивелировать риск, связанный с выкупом закладных только АИЖК. С 2006 года РО начал рефинансировать и жилищные кредиты. А в 2007 г. РО заключил соглашение еще с тремя банками: АКБ «Азиатско-тихоокеанский банк»,

ВТБ и Урса-банк.

Средства, поступающие в рамках процедуры рефинансирования, распределились следующим образом:

- АИЖК – 51,73 %;
- ГПБ - Ипотека – 37,99 %;
- УРСА-БАНК – 8,37 %;
- ВТБ – 1,26 %;
- АТБ – 0,65 %.



Анализ развития услуг по обслуживанию

После передачи Агентству прав по Закладной **Региональный оператор** осуществляет от своего имени, в интересах и по поручению Агентства сопровождение выкупленных Агентством Ипотечных кредитов (займов, закладных) в соответствии с Договором об оказании услуг.

Основным документом, регламентирующим обслуживание закладных, являются «Стандарты Процедуры Сопровождения ипотечных кредитов (займов)», утвержденные Приказом Генерального директора № 07 от 01 марта 2004 года с изменениями.

Региональный оператор от имени Агентства также осуществляет дополнительную услугу: передачу закладных в депозитарий в день приобретения их Агентством в соответствии с заключаемым договором и доверенностью, выдаваемой Агентством.

На территории Приморского края Агентство осуществляет хранение Закладных в Депозитарии ОАО СКБП «Примсоцбанк», с которым у Агентства существуют договорные отношения. ОАО «Наш Дом – Приморье», в дату выкупа прав по закладным, передаёт на хранение в депозитарий не только саму Закладную, но и действующие страховые договоры (полисы).

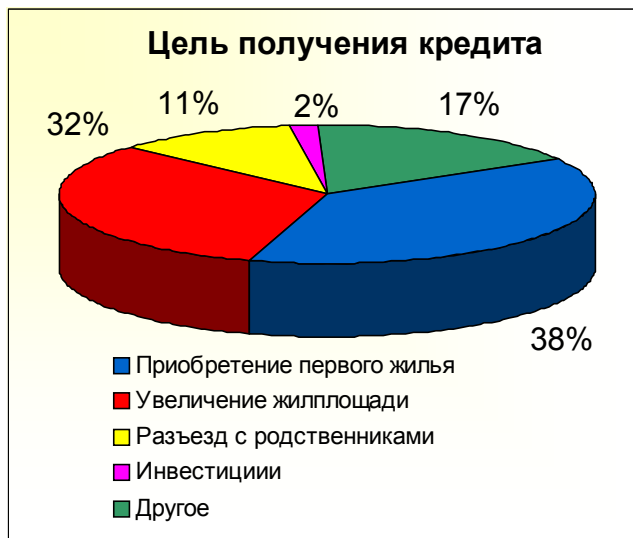
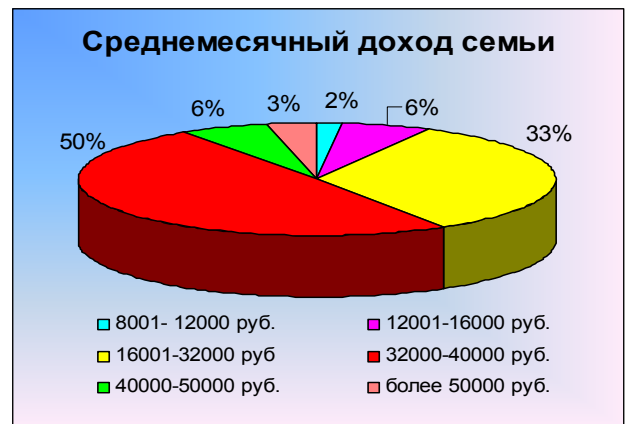
Структура портфеля ипотечных кредитов

Характеристика групп заемщиков

Потенциальные заемщики ОАО «Наш дом – Приморье» это:

молодые люди в возрасте от 25 до 35 лет, желающие приобрести свою первую квартиру, либо улучшить жилищные условия, со среднемесячным семейным доходом от 32 до 40 тыс. руб.

50% потенциальных заемщиков имеют среднемесячный доход 32-40 тыс. руб.



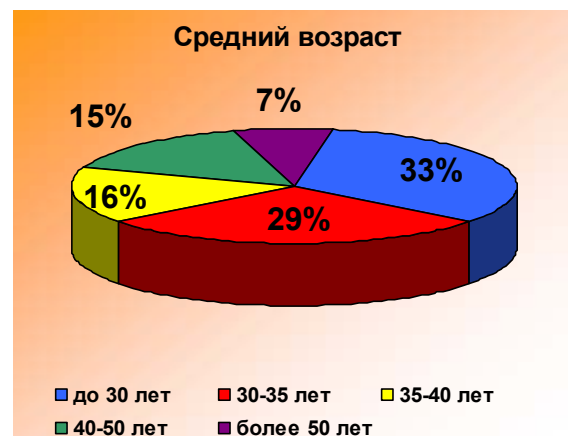
38% граждан обращаются за получением ипотечного кредита в целях приобретения первого жилья.

32% граждан уже имеют жилье, но хотят увеличить площадь.

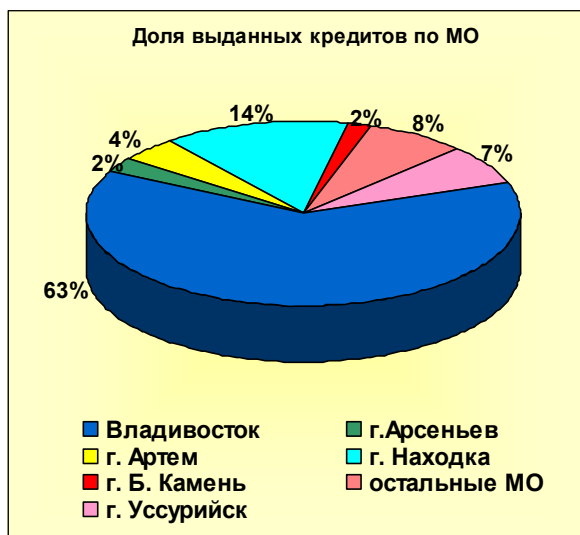
33% составляют молодые люди, до

30 лет, которых хотят приобрести свое первое жилье.

29% граждан принадлежат к возрастной категории **от 30 до 35 лет**, т.е. молодые люди, обладающие образованием, работой и не имеющие в собственности жилье.



Территориальная диверсификация



Территориальная диверсификация кредитных рисков позволяет избежать массовых дефолтов всего портфеля закладных в случае спада в одной из отраслей экономики или снижения экономической активности муниципальных образований.

Территориальный охват ипотечного жилищного кредитования в Приморском крае полностью отражает экономическую ситуацию каждого МО.

Город Владивосток занимает лидирующую позицию по объемам ипотечных жилищных кредитов – 63%, что полностью соответствует статусу краевого центра, в том числе и экономическому. Второе место по праву принадлежит г. Находка - 14%, третье место занял г. Уссурийск – 7%., г. Артем - 4% и четвертое место, замыкает пятерку лидеров г. Арсеньев – 2%.

В остальных городах и населенных пунктах Приморского края число выданных кредитов на покупку жилья не значительно и составляет менее 1% от общего объема ипотечных кредитов.

Основные характеристики портфеля закладных

Показатель	На 01.01.06г.	На 01.01.07г.	На 01.01.08г.	2006г./2005г.	2007г./2006г.
Средний размер кредита, млн. руб.	0,76	1,39	1,5	1,83	1,07
Средневзвешенная процентная ставка, % годовых	15,9	14,35	13,56	0,9	0,94
Средний срок кредита (займа), лет	15,1	14,75	14,7	0,98	0,99

В 2007 г. средний размер кредита увеличился на 0,07 млн. руб. (на 5%) по отношению к 2006г. и составил 1,5 млн. рублей. Данное увеличение среднего размера кредита незначительно и связано в первую очередь с возросшим интересом граждан к покупке жилья на первичном рынке, также оно связано и с ростом стоимости жилья (в 2007г. рост стоимости 1 кв. м. составил 45%).

Ожидаемый срок погашения кредита остался на прежнем уровне, что свидетельствует о том, что доходы заемщиков выросли или остались на прежнем уровне по отношению к дате проведения андеррайтинга заемщика.

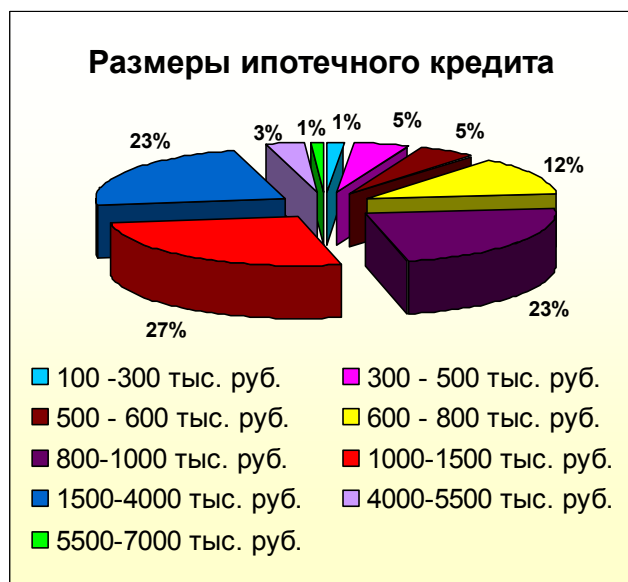
Динамика изменения среднего размера кредита в 2007 году



Средняя сумма кредита в октябре 2007г. достигла максимального значения и составила 3,39 млн. руб., это связано с большим спросом заемщиков на квартиры на первичном рынке.

Динамика изменения размера ипотечного кредита полностью совпадает с активностью покупателей жилья на рынке жилой недвижимости.

Наиболее востребованные кредиты: 1000-1500 тыс. руб. со сроком погашения от 10 до 15 лет.



Анализ изменений в портфеле закладных, находящихся на балансе компании

Показатели	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.
Количество закладных, числящихся на балансе (шт.)	110	43	29	21	36
Стоимость закладных, числящихся на балансе (млн. руб.)	50,4	21,9	36,1	28,6	51,8
Средневзвешенный срок погашения (мес./лет)	163,4/13,6	165,23/13,8	158,9/13,2	177,1/14,8	176,36/14,7
Средневзвешенная % ставка	15	16,6	15,9	13,6	13,56
Доля досрочного погашения в общих выплатах (%)	0%	7%	25%	36,6%	38,3%
Соотношение долга к стоимости залога	0,64	0,61	0,64	0,77	0,75
Средний размер платежа (тыс. руб.)	7,2	8,1	25,1	21,4	21,25
Средний размер кредита (тыс. руб.)	458,5	550,1	1 713,7	1 363,5	1 508,32
Средний размер площади жилья, находящегося в соб-ти (м ²)	54,2	71,5	78,5	76,7	100,51
Средний размер стоимости жилья в залоге (тыс. руб.)	701,9	1 195,6	2 561,2	1 763,9	1 974,87

Анализ изменений в портфеле закладных, находящихся на обслуживании

Показатель	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.
Количество выданных займов, выкупленных кредитов (шт.)	95	220	164	141	126
Общая сумма выданных займов, выкупленных кредитов (млн. руб.)	44,8	123,3	142,7	249,51	258,18
Количество рефинансированных на конец отч. года.	15	266	168	146	129
Общая сумма рефинансирования на конец отч. периода (млн. руб.)	8,0	146,9	129,7	258,63	242,62
Количество закладных на сопровождении (шт.)	15	272	411	517	610
Стоимость закладных на сопровождении (млн. руб.)	8,8	138,1	232,7	225	666,24
Средневзвешенный срок погашения (мес./лет)	165,1/13,7	180,0/15	197,3/16,1	180,94/15,1	176,4/14,7
Средневзвешенная % ставка	14,99	14,93	14,36	13,27	13,22
Доля досрочного гашения в общих выплатах	-	16,4%	36,6%	44,3%	45%
Соотношение долга к стоимости залога	0,65	0,61	0,68	0,63	0,64

Анализ портфеля закладных, находящихся на особом контроле и дефолтных закладных

ФИО	Кредитор	Число неоплаченных периодов	Сумма аннуитетного платежа (тыс. руб.)	Сумма задолженности (тыс. руб.)	МО	Остаток основного долга (тыс. руб.)	Примечание
Толмачев Дмитрий Станиславович	НДП	30	5,9	606,1	г. Уссурийск	441,8	Исполнительное производство. Рассмотрение в суде.
Соболева Лариса Аркадьевна	АИЖК	17	11,9	1 066,4	Ханкайский р-н	880,4	Исполнительное производство. Рассмотрение в суде.
Зеленская Светлана Владимировна	АИЖК	22	7,5	712,1	г. Уссурийск	559,7	Исполнительное производство. Рассмотрение в суде.
Лукьяненко Максим Алексеевич	АИЖК	6	14,5	828,9	г. Владивосток,	771,5	Исполнительное производство. Рассмотрение в суде.
Рябов Николай Борисович	АИЖК	22	6,9	612,1	г. Находка	481,9	Исполнительное производство. Рассмотрение в суде.
Денисов Владимир Владимирович	АИЖК	23	4,5	393,9	п. Врангель,	308,6	Исполнительное производство. Рассмотрение в суде.
Аветисян Оганес Суренович	НДП	8	7,9	621,8	ЗАТО г. Большой Камень	563,8	Исполнительное производство. Рассмотрение в суде.
Скачков Сергей Михайлович	НДП	2	4,5	333,9	г. Лучегорск	323,2	Исполнительное производство. Рассмотрение в суде.
Шевелев Алексей Олегович	НДП	14	13,8	957,8	г. Владивосток	833,2	Исполнительное производство. Рассмотрение в суде.
Лазаренко Павел Викторович	НДП	5	9,0	760,2	г. Находка	711,7	Исполнительное производство. Рассмотрение в суде.
Ростопша Наталья Евгеньевна	НДП	2	14,8	1 032	г. Владивосток	1 019,9	Принципиальная позиция. Отказ от уплаты страховой Планируется полное погашение.
Бердзенова Сусанна Карсиковна	АИЖК	11	21,1	2 021,3	г. Владивосток	1 838,6	Страховой случай.
Кириченко Михаил Петрович	АИЖК	5	6,3	548,2	г. Владивосток	524,3	Исполнительное производство. Рассмотрение в суде.
Мельчакова Оксана Григорьевна	НДП	34	3,2	371,7	Ханкайский р-н	239,1	Исполнительное производство. Рассмотрение в суде.
ИТОГО:		-	-	6 746,7	-	6 639,2	-

По итогам 2007 г. 17 закладных находится на особом контроле (имеют статус дефолтных закладных), из них 6 закладных приходится на г. Владивосток, 3 – г. Находка, по 2 на ЗАТО г. Большой Камень, Ханкайский район и г. Уссурийск, и по 1 на п. Врангель и г. Лучегорск.

Разнообразная территориальная диверсификация проблемных закладных свидетельствует о невлинии фактора «место жительства».

Средний аннуитетный платеж по проблемным закладным составил 9,03 тыс. руб., что ниже среднего размера аннуитета в 2,35 раз.

Сумма задолженности на 01.01.2008 г. по дефолтным закладным составила **6 746,7 тыс. руб.**

Доля проблемных кредитов (займов) в общем объеме портфеля минимальна и составляет 0,97%.

Основной причиной наступления дефолтов по закладным является неисполнение обязательств по выплате процентов по кредиту (займу) или основной суммы долга.

Регресс по данным закладным в отношении РО не применяется.

Основные финансово-экономические показатели

	2005	2006	2007	изменения к 2006г.
Показатели ликвидности				
Абсолютная ликвидность	1,83	1,81	2,32	0,52
Срочная ликвидность	1,88	1,90	2,49	0,59
Текущая ликвидность	1,88	0,35	0,66	0,31
Чистые активы (тыс. руб.)	49 469	49 507,00	50 743,00	1 236,00
Показатели деловой активности				
Фондоотдача	22,1	45,80	82,70	36,90
Оборачиваемость дебиторской задолженности (в днях)	58,79	74,25	14,23	14,23
Оборачиваемость запасов (в днях)	0,78	0,28	0,17	-0,11
Оборачиваемость кредиторской задолженности (в днях)	212,67	307,35	352,70	45,36
Продолжительность операционного цикла (в днях)	59,57	74,53	88,65	14,12
Продолжительность финансового цикла (в днях)*	-153,1	-232,81	-264,05	-31,23
Показатели эффективности деятельности				
Общая рентабельность	10,93	6,70	11,42	Увеличилась на 4,72
Рентабельность оборотных активов	2,32	1,47	8,34	Увеличилась на 6,87
Рентабельность активов		0,71	1,77	Увеличилась на 1,07
Показатели финансовой устойчивости				
Коэффициент автономии (в %)	56,81%	53,00%	59,99%	Увеличился на 6,99%
Долговая нагрузка (в %)	43,19%	26,75%	15,13%	Снизилась на -11,61%
Финансовая зависимость (в %)	76,01%	50,47%	25,23%	Снизилась на -25,24%

* Финансовый цикл представляет собой период, в течение которого денежные средства отвлечены из оборота. Логика этого показателя в следующем: запасы и дебиторская задолженность вызывают потребность в денежных средствах, а кредиторская задолженность является источником покрытия текущих финансовых потребностей. Отрицательное значение длительности финансового цикла означает наличие временно свободных денежных средств.

	2005	2006	2007	% к 2005 г.
Финансовые результаты				
Активы, тыс. руб.	86244,00	93373,00	84585,00	90,59%
Обязательства (краткосрочные), тыс. руб.	43889,00	43889,00	33842,00	77,11%
Чистые активы, тыс. руб.	49015,00	49484,00	50743,00	102,54%
Выручка, тыс. руб.	11592,00	17084,00	20676,00	121,03%
Прочие доходы, тыс. руб.	2401,00	279397,00	255553,00	91,47%
Расходы, тыс. руб.	12788,00	11691,00	14846,00	в 1,26 раз
Налог на прибыль, тыс. руб.	412,00	253,00	767,00	в 3 раза
Прибыль/убыток после налогообложения, тыс.руб.	793,00	639,00	1579,00	в 2,5 раза
Показатели финансовой устойчивости компании				
Коэффициент автономии (в %)	57,00%	53,00%	59,99%	
Финансовая зависимость (в %)	76,01%	50,47%	25,23%	
Деловая активность компании				
Объем оформленных кредитов, шт.	152,00	216,00	276,00	
Объем привлечения средств ОАО "АИЖК" на территорию ПК, млн. руб.	129,24	266,53	242,53	
Коэффициент вовлечения внебюджетных средств в ИЖК	8,10	10,36		
Вовлечение средств населения в систему ИЖК (нараст. итогом), млн. руб.	121,70	235,56	268,43	
Оборачиваемость закладных (в днях)	15,00	19,22	69,69	
Рентабельность ипотечного жилищного кредитования, %	14,50	3,90		
Конкурентная среда				
Доля рынка Приморского края, %	54%	6%	31,64%	
Доля рынка ПК в ДВФО, %	67%	56%	46,77%	
Привлечение кредитных ресурсов				
Кредитная линия ОАО АКБ "Приморье", млн. руб.	30,00	30,00	40,00	
Персонал				
Численность персонала по ИЖК	18,00	21,00	24,00	
Численность персонала по "КМС"	2,00	1,00	1,00	
Администрируемые краевые программы				
Объем финансирования, млн. руб.	2005 (факт)	2006 (факт)	2007 (факт)	
КЦП "Ипотечного жилищного кредитования в ПК"	0,00	0,00	0,00	
КЦП "Квартира молодой семье"	0,00	0,00	0,00	

Финансовая отчетность за 2007 год

Доходы компании

Начало активной работы ОАО «Наш дом – Приморье» приходится на март 2003 года. 2003 год стал годом становления краевой системы ипотечного кредитования, формирования уставного капитала регионального оператора.



- Рост доходов компании в 2007 году по отношению к 2006 году составил 1,3%, и это, не смотря на то, что процентная ставка в 2007 году по ипотечным кредитам (займам) снизилась до 10,5% годовых. Однако эти негативные факторы были полностью компенсированы за счет получения денежных средств, в связи с оказанием дополнительных услуг населению, в том

числе, таких как оформление ипотечных сделок, и оформление документов на субсидирование процентной ставки по ипотечным кредитам (займам) на первичном рынке.

На первое место по доходам вышел доход от обслуживания закладных, в 2007 году он составил **38,5%**.

На втором месте находится доход от закладных за время владения ими Региональным оператором – **27,3%**

Структура доходов полностью отражает прямую связь между размером доходов компании и размером ее уставного капитала.



Расходы компании

Динамика расходов отражает развитие компании и ее активность на рынке ипотечного кредитования.

Рост расходов в 2007 году по отношению к 2006 году составил 1,26%. Этот показатель ниже показателя роста дохода, что характеризует интенсивный характер развития компании.

В 2007 году рост доходов полностью компенсировал дополнительные расходы компании в части НДС, относимого на расходы компании.

(Примечание: РО получает доходы как облагаемые так и не облагаемые НДС, при этом при приобретении товаров, работ, услуг, около 2% НДС могут быть



предъявлены к возмещению из бюджета, а 98% относится на себестоимость.)

Анализ структуры расходов отражает специфику деятельности компании: предоставление консультационных и финансовых услуг в области ипотечного жилищного кредитования.



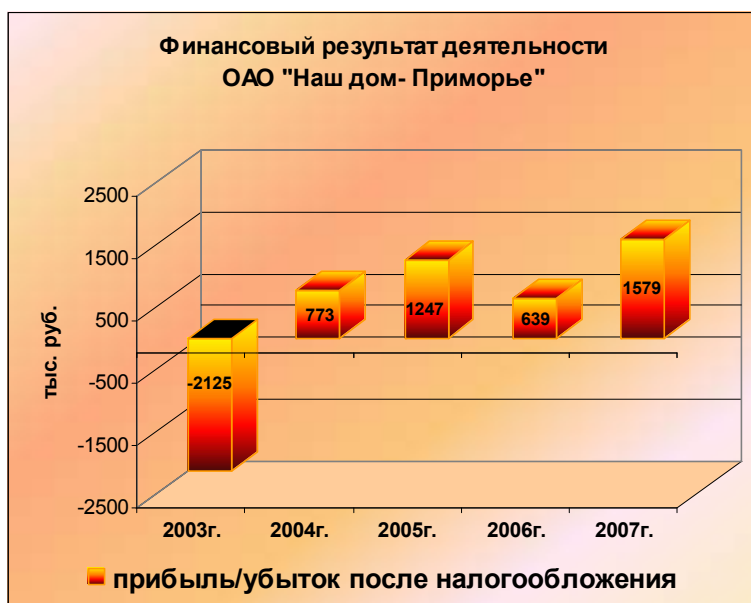
Основные расходы

распределились следующим

образом:

- зарплата персонала – **33,22%**
- расходы, на проведение рекламной компании, по случаю пятилетия компании – **17,44%**.
- расходы, связанные с арендой помещения – **13,65%**,
- ЕСН, налоги и сборы – **11,3 %**

Прибыль компании



Прибыль компании в 2007 году составила **1 579 тыс. рублей.**

В 2007 году по сравнению с 2006 годом прибыль компании увеличилась в 2,5 раза.

Данное увеличение говорит об устойчивом финансовом состоянии компании. Связано оно, прежде всего с увеличением выручки предприятия, и с темпами роста доходов, превышающими темпы роста расходов компании.

Анализ динамики чистых активов компании



Размер чистых активов в 2007 г. увеличился на 1 259 тыс. руб. в связи с увеличением размера чистой прибыли в 2,5 раза при неизменном размере уставного капитала (50 млн. руб.)

Планы развития компании на 2008-2009гг.

В 2008 году мы планируем решить следующие задачи:

- 1) **Достичь объема оформленных ипотечных кредитов** в системе Регионального оператора в 2008 году до **600 штук**.
- 2) **Достичь объема рефинансирования** до конца года не менее **221,6 млн. рублей**.
- 3) Рефинансировать жилищные кредиты до момента выпуска закладной, выданные на стадии строительства дома в объеме до 280 млн. рублей.
- 4) Получить **чистую прибыль** в размере не менее **1,6 млн. рублей**, достичь уровня **чистых активов** не менее **51 млн. рублей**.
- 5) Увеличить **ипотечное кредитование на первичный рынок** на стадии **от 30% готовности объекта** под залог прав требования выдела квартир (**до 238 кредитов, что составит 380 млн. рублей в 2008 году**).
- 6) Предоставить не менее **12 кредитов (займов)** в рамках **проекта военно-накопительной ипотечной системы**.
- 7) внедрить **корпоративные ипотечные программы**, позволяющие снизить % ставку и риск кредитора, и в тоже время проводить эффективную кадровую политику на предприятиях.
- 8) **Осуществить государственную регистрацию по жилищным кредитам**, выданным в 2007 году на новые жилые дома, по мере их ввода в эксплуатацию.
- 9) Расширить ипотечную линейку с целью предоставления возможности **приобретать жилье по ипотеке без первоначального взноса**.
- 10) **важной инновацией 2008 года должна стать земельная ипотека** – универсальный механизм долгового финансирования нового строительства.